本书被中国书刊发行协会评为全行业优秀畅销品种



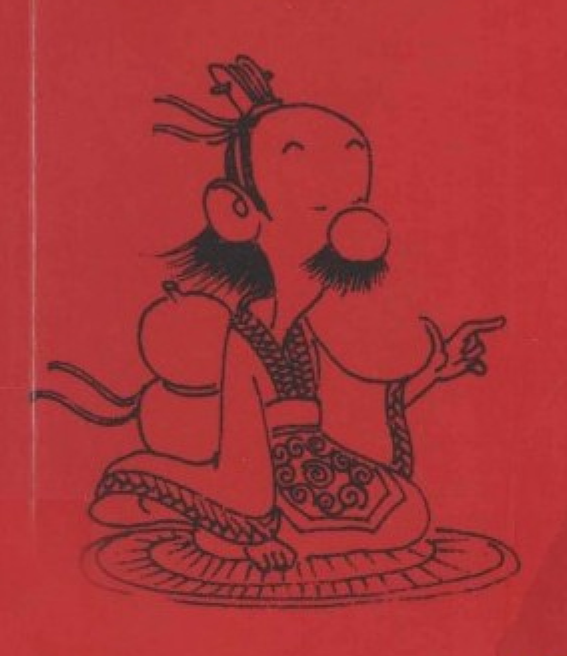


低调做人的哲学

DIDIAO ZUOREN DE ZHEXUE

张振学◎著

时刻保持低调，让你一次比一次更稳健



◎ 地低成海，人低成王
◎ 圣者无名，大者无形
◎ 鹰立如睡，虎行似病
◎ 贵而不显，华而不炫
◎ 韬光养晦，深藏不露
◎ 直木遭伐，井甘水枯
◎ 才高而不自诩，位高而不自傲

中国纺织出版社

低调做人





张振学◎著

中国纺织出版社

内 容 提 要

一个人不管取得了多大的成功，不管名有多显、位有多高、钱有多丰，面对纷繁复杂的社会，也应该保持做人的低调。有道是：地低成海，人低成王。低调做人不仅是一种境界、一种风范，更是一种思想、一种哲学。本书以独到的人生视角、辩证的思维方式深刻地阐述了低调做人的社会意义，从而为人们更好地做人做事、成就事业提供了有益的哲学启示和思想指导。

图书在版编目(CIP)数据

低调做人的哲学/张振学著.—2版.—北京：中国纺织出版社，2010.1

ISBN 978-7-5064-6043-9

Ⅰ.低… Ⅱ.张… Ⅲ.人生哲学-通俗读物 Ⅳ.B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第200130号

策划编辑：李秀英　向连英　　责任编辑：张冬霞

责任印制：陈　涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号　邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110　传真：010—64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷　各地新华书店经销

2006年7月第1版　2010年1月第2版　2010年1月第9次印刷

开本：700×1000　1/16　印张：21

字数：230千字　定价：36.80元

第2版说明



本书作者是低调做人之哲学思想的开创者和奠基者。早在2005年5月即出版了《高标处世，低调做人》一书，可谓是低调做人思想的开山之作，并荣登2005年度王府井新华书店畅销书排行榜。2006年7月又出版了《低调做人的哲学》，更将低调做人的哲学思想发扬光大，引来了一片叫好之声，在读者中产生了极为广泛的影响，且又一次荣登2006年度和2007年度西单图书大厦畅销书排行榜、新京报图书排行榜，并被北京书业协会评为2007年度全行业优秀畅销品种。值得一提的是，自2005年5月以来至今，市面上出现了大量的跟风之作、模仿之作、冒名之作，有的直接套用本书的书名，有的甚至将书名全部“拿来”，一字不易，几乎千篇一律地套用、借用、冒用、转用和引用本书作者的选题思想，甚而从目录标题到内文编写处处抄袭、模仿，盗用优秀图书品牌，借名生蛋，冒名投机，欺骗读者，扰乱市场，其中有不少粗制滥造者尤令原书作者心存不满。为此，作为低调做人之哲学思想的开创者和奠基人——本书作者借此次《低调做人的哲学》再版之机，特向读者通报实情，以正视听，以明就里。望读者能够在图书市场上“晨星理荒秽，慧眼识真伪”，以免误读、误解和误用了本作者所推重的指导人生的优秀哲学思想。

本书在编辑出版过程中，得到了中国纺织出版社编辑的积极帮助和大力支持，他们为本书的出版和修订付出了辛勤的劳动，借本书出版之际，特向他们表示由衷的感谢！

张振学

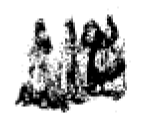
2010年1月于北京清华园

前　　言

低调做人不仅是一种境界，一种风范，更是一种哲学。绝大多数成功者都曾或多或少从这一哲学思想中得到启示。有位著名的商界巨贾曾给自己的儿子开出了一条训诫，道是："树大招风，低调做人。"可见，低调做人不单是普通人的处世圣经，更是成功者的做人训诫。

从某种意义上说，低调做人也是成功者的行事规则。在一般人心目中，所谓成功者多指那些出了名、升了职、赚了钱的人。他们的人生光彩四射，炫人眼目，风光体面，令人艳羡。殊不知，越是出人头地，越应该学会低调做人。要知道，在这个世界上，谁都没有条件和资本把风头出尽，把风光占尽，把风采夺尽！如果有谁试图占尽这一切，那么，他就违背了低调做人的规则，就会因此而撞墙头，跌跟头，碰霉头，掉链子，丢面子，窝脖子！《菜根谭》中有句话也许更耐人咀嚼："路径窄处，留一步与人行；滋味浓的，减三分让人尝。"世界之大，人际之繁，何必把自己抛到风口浪尖上呢？何必让自己趾高气扬、威风八面地在别人的眼球里晃动呢？

不错，谁都渴望成功，但成功不是冲别人炫耀的资本，更不是向别人招摇的旗帜。让别人也能在你成功的背影中有一次轻松的喘息和体面的小憩，而不要让别人在擦干自己失败的眼泪后看到你成功的骄慢和凌驾于众人之上的那份潇洒、体面、尊贵和张狂。学会放低自己的身段，放下成功者的架子，收敛不羁的言行和轻蔑的眼光，努力夹起自己的尾巴，也许会使身边的人更有面子、更有尊严。不要用自己的好汉姿势去证明别人的懦夫形象或



激发别人自惭形秽的感觉。从这一意义上说，低调做人更是一种强者行走社会的哲学！

古今中外，很多能人、伟人都是低调做人的典范，他们的成功得到了社会广泛的认同、支持和美誉。但另一方面，我们也耳闻目睹了个别成功者在无休止的张扬和卖弄中不知收敛，因树大招风而招致诋毁和劫难，以致前功尽弃，威风扫地，无以自保，这该是多么不明智啊！所以，面对这个云谲波诡的世界，只有懂得低调做人的人，才能在社会的舞台上演好每一个角色，在人生的旅程中走好每一段路。

作　者

2009 年 12 月于北京



目　录

第一章　地低成海，人低成王

地不畏其低，方能聚涓成海；人不畏其低，方能孚众成王。世间万事万物皆起之于低，成之于低，低是高的发端与缘起，高是低的嬗变与演绎。低调做人正是一种终成其高、必成其大的哲学。谙通此哲学的人方为大智之人，方成大价之身。

唯不争者胜天下 …………………………………………（3）
要想高成，不妨低就 ……………………………………（6）
谦逊是所有圣贤者的共同品性 …………………………（8）
低调做人，进退有据 ……………………………………（10）
能伸能屈，顺逆皆宜 ……………………………………（12）
不要把自己看得很重要 …………………………………（14）
要求越低，越容易得到满足 ……………………………（17）
放下身段更能提高身价 …………………………………（21）
甘于坐“冷板凳” ………………………………………（23）
低处行事好安身 …………………………………………（26）
低姿态行事不等于做低级人 ……………………………（29）
要想“高人一筹”，先学“低人一等” ………………（31）
低调对待敌意 ……………………………………………（34）
谦虚认错更容易保全面子 ………………………………（36）
要敢于诚实地说出自己的不足 …………………………（38）
大方地向人请教 …………………………………………（42）



用低姿态化解别人的嫉妒心理 ……………………………… (45)
先蹲下来你会蹦得更高 ……………………………………… (47)
别为面子失去“位子” ……………………………………… (51)
简淡出圣者，无欲成神仙 …………………………………… (53)

第二章　圣者无名，大者无形

真正的圣人最终会修炼到无我的状态，无我者何顾其名哉！真正的大者最终会演化为混沌的状态，混沌者何存其形哉！人之圣，其名奄奄乎成其道；天之大，其形浩浩乎成其理。低调做人的道理正在于此，遁其名，隐其形，方为至圣，方为至大，方为永恒。

高立身，低处世 …………………………………………………… (59)
功高无价，德高无形 ……………………………………………… (63)
低俯一生，留芳万古 ……………………………………………… (67)
身价飙升时别忘悠着点 …………………………………………… (72)
生活的至高境界是心中无边界 …………………………………… (75)
乌龟与刺猬的力量孰大 …………………………………………… (78)
主动示弱可赢得人心 ……………………………………………… (80)
“说小话”是一种机敏的处事策略 ……………………………… (82)
人在屋檐下，岂可不低头 ………………………………………… (84)
夹起“尾巴”好做人 ……………………………………………… (86)
得理饶人更易征服人 ……………………………………………… (89)
谨慎张扬自己的个性 ……………………………………………… (92)
善与常人平起平坐 ………………………………………………… (95)
无欲而誉至 ………………………………………………………… (97)

让人一码，心界更宽 …………………………………… (100)
不妨扯下自己的面子给别人 ……………………………… (102)
淡泊就是欲望的浓度很稀很薄 …………………………… (104)
低调做人是步入社会的必然要求 ………………………… (107)
以圣德之心为人 …………………………………………… (110)
真正的大者并不以面子立世 ……………………………… (112)
桃李不言，下自成蹊 ……………………………………… (114)
非淡泊无以明志，非宁静无以致远 ……………………… (117)

第三章　鹰立如睡，虎行似病

鹰者天之雄，虎者地之威，如此雄威的动物却常常扮作一副恹恹欲睡的病态，从而使猎物放松对它的警惕，待猎物接近时再雄威大作，捕之食之。在现实生活中，常见弱者好逞强施威，而强者却多装熊示弱——看来低调做人更像是强者的哲学，这套哲学不止是一种自我保全和自我防守的智慧，更是一种谋求生存和伺机攻敌的武器！

假痴不癫，深藏不露 ……………………………………… (121)
有些时候不妨为生命舍弃一些尊严 ……………………… (125)
不妨让对手认为你很无奈 ………………………………… (129)
用低调达到高调追求的效果 ……………………………… (132)
低调屈从，反客为主 ……………………………………… (134)
外晦内明，装傻卖乖 ……………………………………… (136)
示短致长，扮弱胜敌 ……………………………………… (139)
先扮熊样，后逞虎威 ……………………………………… (141)
暂时匍匐是为了长久直立 ………………………………… (143)



龙在浅水与虾戏，风云飘至再图腾 …………………………（147）
要成伟业须负刚肠 ………………………………………………（149）
不妨学学“傻瓜哲学” …………………………………………（151）

第四章　贵而不显，华而不炫

荣华富贵几乎是每个人都向往的。但贵而不显，华而不炫却不是每个人都能做到的。低调正是业已获得荣华富贵者的做人哲学。富贵固然令人倾慕，但自古富贵险中求，富贵者常在风口浪尖上；荣华固然令人向往，但自古荣华难常在，荣华者多在枝头惹眼处。富贵荣华者只有深谙低调做人之道，才能更好地成就自己和保全自己。

圣贤之人皆谙隐炫之道 ………………………………………（157）
富而不奢，免遭忌恨 …………………………………………（160）
只需盯紧“老大”，不必非做“老大” ……………………（162）
不吹嘘自己之能，莫炫耀风光之事 …………………………（164）
自恃清高者其结果多是误己误人 ……………………………（166）
当金腰带系在身上的时候别忘了还有挑战者 ………………（168）
不要太把自己当回事 …………………………………………（170）
居高堂之位，怀凡人之心 ……………………………………（172）
恃才岂能小瞧人，任性何必得罪人 …………………………（174）
言语谦和好处世，行为低调好做人 …………………………（176）
志高以求是，心平以守节 ……………………………………（178）
低调做人是成功的另一种境界 ………………………………（180）
高处不胜寒 ……………………………………………………（182）
贵而不显是人生最高境界 ……………………………………（184）

只显才智不尚浮华 …………………………………………… (187)
荣华富贵都是过眼云烟 ………………………………………… (191)
知人者智，自知者明 …………………………………………… (194)

第五章　才高而不自诩，位高而不自傲

才高是件大好事，但如果自诩自夸，就会自损其才，自伤其能；位高是件大好事，但如果自骄自傲，就会自贬其尊，自谪其位。所以，无论何时何地，都应该保持谦逊，放低姿态，勤勉做事，低调做人。自诩与自傲是自轻自贱的表现，只有低调做人才是自珍自重的大理。

谨慎对待所取得的荣耀 ………………………………………… (201)
低姿态表现你的聪明 …………………………………………… (203)
气忌盛，心忌满，才忌露 ……………………………………… (205)
低姿态为人处世，高水平传道授业 …………………………… (208)
甘拜人为师，勿好为人师 ……………………………………… (212)
鹤在鸡群要把自己扮成丑小鸭 ………………………………… (214)
把每位同事都当做自己的先生 ………………………………… (216)
富贵不忘穷朋友 ………………………………………………… (220)
永远不要想自己是“怀才不遇” ……………………………… (222)
上交不谄，下交更要不渎 ……………………………………… (224)
得势时不要咋咋呼呼 …………………………………………… (227)
任何时候都不要忘记自己是谁 ………………………………… (231)
低调创造人缘与机缘 …………………………………………… (234)
人的身份是随时可以变化的 …………………………………… (237)
任何人都没有满足的资本 ……………………………………… (240)



居庙堂之位宜低调行事 …………………………………（243）
谦卑是一种智慧 ………………………………………（245）

第六章　韬光养晦，深藏不露

永远不要暴露自己的目标，不要轻易亮出自己的底牌，不要让自己的锋芒在别人的眼前晃动。人生好比一场战斗，要学会隐藏自己，埋伏自己，只有学会防守，让自己首先获得保全，才能在帷幄中运筹进攻的策略和等待进攻的时机。而低调做人正是一种隐藏自己的保护色和遮阳伞。

有时求败往往胜于求胜 …………………………………（249）
性有巧拙，可以伏藏 ……………………………………（251）
捧人时不妨适当地贬低自己 ……………………………（255）
低姿态是最佳的自我保护之道 …………………………（257）
不怕丢面子，韬晦图强 …………………………………（259）
大巧若拙，大辩若讷 ……………………………………（262）
善用拟态和保护色 ………………………………………（265）
学会在妥协中保全自己 …………………………………（267）
低调策略具有普遍的制胜意义 …………………………（269）
强在弱中取，进在退中求 ………………………………（271）
做事不要强出头 …………………………………………（273）
示弱乃生存之大智 ………………………………………（275）
愚憨有时是一种潜智慧 …………………………………（277）
不显眼的花草少遭摧折 …………………………………（281）
锋芒毕露者前途无“亮” ………………………………（284）
有一种胜利叫撤退，有一种失败叫占领 ………………（287）

第七章　直木遭伐，井甘水枯

对人的认识，其实总括起来就是对人的才德行貌的认识。人在社会上行走，万不可将自己的一切全部暴露于世人的眼目之下，以致让别人对自己一目了然，一览无余，而应有藏有露，有放有收。藏露结合，收放有度，做人之大道也！人的行貌具有外观可视性，是一种自然展露，而人的才德却是必须通过其言其行才能展示出来的，所以可藏可露，可放可收。正所谓笔直的大树因彰显其材而遭伐，甜美的井水因未掩其甘而受竭。人之与社会，乐得供其用而不愿遭其伐，乐得送其甘而不愿受其竭。所以，只有学会隐藏，学会收敛，学会低调做人，才能获得做人的长生自保之道。

适应生活，圆通处世 ……………………………………（291）
恰当收敛锋芒，以免惹火烧身 ……………………………（294）
适当妥协不是耻辱 ………………………………………（296）
招致别人妒忌是一件非常失败的事 ………………………（299）
心里要搁得住事 …………………………………………（301）
智者应顺势而为 …………………………………………（304）
时机不到，务必低调 ……………………………………（307）
别让自己在人堆里太扎眼 ………………………………（309）
翘起的尾巴要压下去 ……………………………………（312）
运用“方圆”之理，必能无往不胜 ………………………（314）
满招损，谦受益 …………………………………………（316）

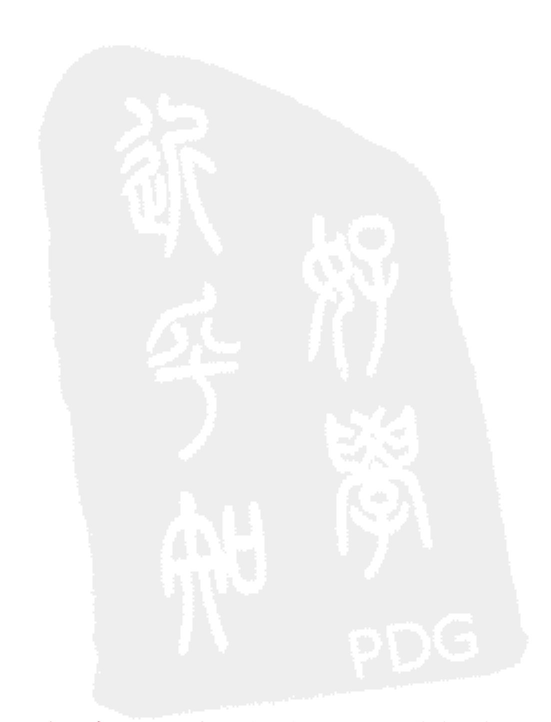
参考文献 ………………………………………………（319）

第一章

地低成海，人低成王



地不畏其低，方能聚涓成海；人不畏其低，方能孚众成王。世间万事万物皆起之于低，成之于低，低是高的发端与缘起，高是低的嬗变与演绎。低调做人正是一种终成其高、必成其大的哲学。谙通此哲学的人方为大智之人，方成大价之身。



唯不争者胜天下

中国的大智者老子说："夫唯不争，故天下莫能与之争。"这句话的意思是，正因为不与人相争，所以遍天下没人能与他相争。

这可是一个充满大智慧的做人与做事的哲学。

可惜的是，两千多年来，能参悟和运用这一做人哲学的人如凤毛麟角。在名利权位面前，人们常常忘乎所以，一个个像乌眼鸡似的，巴不得你吃了我，我吞了你。可到头来，这些争得你死我活的人，大都落得个遍体鳞伤、两手空空，有的甚至身败名裂、命赴黄泉。

当然，也有深谙此术并获得成功的人。

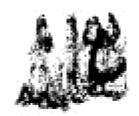
三国时的曹操很注重接班人的选择。长子曹丕虽为太子，但次子曹植更有才华，文名满天下，很受曹操器重。于是曹操产生了换太子的念头。

曹丕得知消息后十分恐慌，忙向他的贴身大臣贾诩讨教。贾诩说："愿您有德性和度量，像个寒士一样做事，兢兢业业，不要违背做儿子的礼数，这样就可以了。"曹丕深以为然。

一次曹操亲征，曹植又在高声朗诵自己做的歌功颂德的文章来讨父亲欢心，并显示自己的才能。而曹丕却伏地而泣，跪拜不起，一句话也说不出。曹操问他什么原因，曹丕便哽咽着说："父王年事已高，还要挂帅亲征，作为儿子心里又担忧又难过，所以说不出话来。"

一言既出，满朝肃然，都为太子如此仁孝而感动。相反，大家倒觉得曹植只晓得为自己扬名，未免华而不实，有悖人子孝





道，作为一国之君恐怕难以胜任。毕竟写文章不能代替道德和治国才能吧，结果还是“按既定方针办”，太子还是原来的太子。曹操死后，曹丕顺理成章地登上魏国皇帝的宝位。

其实刚开始时，曹丕是极不甘心自己的太子之位被弟弟夺走的，他想拼死一争，却又明知自己的才华远在曹植之下，胜数极微。一时竟束手无策。但他毕竟是个聪明人，经贾诩的点化，脑瓜顿时开窍：争是不争，不争是争。与其争不赢，不如不争，我只需恪守太子的本分，让对方一个人尽情去表演吧，公道自在人心！最后，这场兄弟夺嫡之争，以不争者胜而告终。

曹丕以不争而保住太子之位，而东汉的冯异则以不争而被封侯。

西汉末年，冯异全力辅佐刘秀打天下。一次，刘秀被河北王郎围困时，不少人离他而去，而冯异却更加恭敬刘秀，宁肯自己饿肚子，也要把找来的豆粥、麦饭进献给饥困之中的刘秀。河北之乱平定后，刘秀对部下论功行赏，众将纷纷邀功请赏，冯异却独自坐在大树底下，只字不提饥中进贡食物之事，也不报请杀敌军功。人们见他谦逊礼让，就给他起了个“大树将军”的绰号。尔后，冯异又屡立赫赫战功，但凡议功论赏，他都退居廷外，不让刘秀为难。

公元26年，冯异大败赤眉军，歼敌八万，使对方主力丧失殆尽，刘秀驰传玺书，要论功行赏，“以答大勋”，冯异没有因此居功自傲，反而马不停蹄地进军关中，讨平陈仓、箕谷等地乱事。嫉妒他的人诬告他，刘秀不为所惑，反而将他提升为征西大将军，领北地太守，封阳夏侯，并在冯异班师回朝时，当着公卿大臣的面赐他以珠宝钱财，又讲述当年豆粥、麦饭之恩，令那些为与冯异争功而进谗言者羞愧得无地自容。

另有一民间故事也可做“不争者胜天下”的佐证。

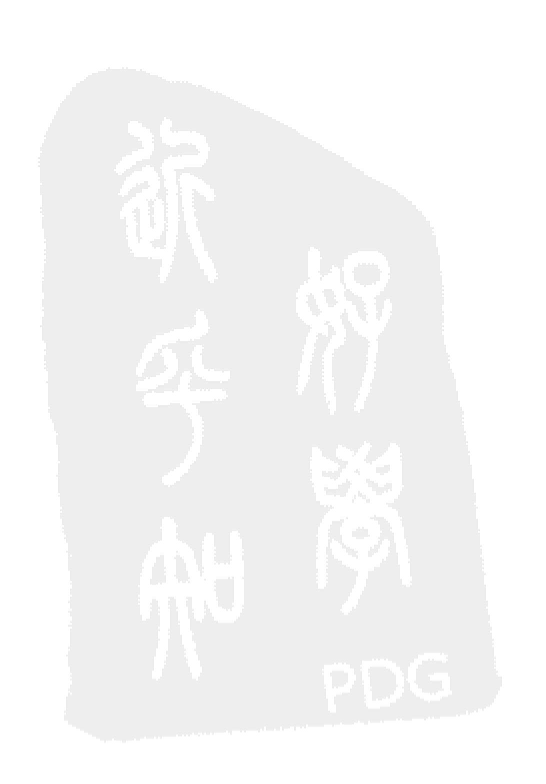
江南有一个大家族，老爷子年轻时家里有钱，风流成性，养

了一大群妻妾，生下一大堆儿子。眼看自己一天比一天老了，他心想：这么大的家当总得交给一个儿子来管吧。可是，管家的钥匙只有一把，儿子却有一大群。于是，儿子们斗得你死我活，不亦乐乎。这时，只有一个儿子默默地站在一边，只帮老爷子干事，从不参与争斗。争来斗去，老爷子终于想明白了，这把钥匙交给这群争吵的儿子中的任何一个都不会管好。最后，老爷子将钥匙交给了不争的那个儿子。

以上三个故事都证明了同一个道理——唯不争者胜天下，这一哲学也许更适用于我们今天的社会。

在我们这个物质还不太丰富的社会里，争名夺利的事情每天都在发生，有人为的圈套，也有自然的陷阱，它们如同一个巨大的漩涡，把无数人都卷了进去。

对此，最聪明的做法是，迅速远离它！因为在横渡江河时，只有远离漩涡的人，才会首先登上成功的彼岸。





要想高成，不妨低就

尼采曾经说过："一棵树要长得更高，接受更多的光明，那么它的根就必须更深入黑暗。"正像树一样，一个人要想成功，则要把心放在高处，把手放在低处——即通过一个个具体的行为去实现自己的远大之志，而不是好高骛远，总让自己飘飘然。这是成大事必备的一种素质！

一个人若想成功，不可避免地要接受一些现实的问题、压力、错误、紧张、失望——这些都是生活中的一部分，但事实上却有许多人觉得无法应付生活对他们的要求。

古罗马大哲学家西刘斯曾经说过："想要达到最高处，必须从最低处开始。"这是一个相当不错的建议。

有不少刚刚从大学毕业的学生，自以为读了不少书，长了不少见识，未免有点飘飘然，做了一点事就以为索取是重要的，对自己已经得到的也越来越不满意。几年过去了，自己越想得到的却越是得不到，于是不知足的心理就产生了。

有一位年轻人就是这样的。生活的不满和内心的不平衡一直折磨着他，直到一个夏天他与同学尼尔尼斯乘他们家的渔船出海，才让他一下子懂得了许多。

尼尔尼斯的父亲是一个老渔民，在海上打鱼为生几十年，年轻人看着他那从容不迫的样子，心里十分敬佩。

年轻人问他："每天你要打多少鱼？"

他说："嗨，孩子，打多少鱼并不是最重要的，关键是只要不是空手回来就可以了。尼尔尼斯上学的时候，为了缴清学费，不能不想着多打一点。现在他也毕业了，我也不奢望打多

少了。”

年轻人若有所思地看着远处的海，突然想听听老人对海的看法。他说：“海是够伟大的了，滋养了那么多的生灵……”

老人说：“那么你知道为什么海那么伟大吗?”

年轻人不敢贸然接茬。

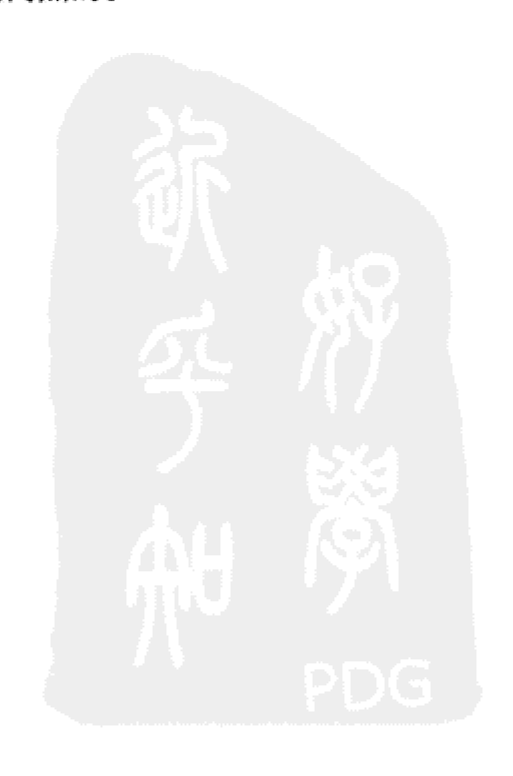
老人接着说：“海之所以能装那么多水，是因为它的位置最低。”

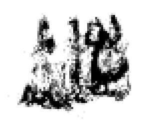
位置最低！噢，原来大海是以其最低成就其伟大的！

正是老人能够把位置放得很低，所以能够从容不迫，能够知足常乐。

而许多年轻人有时并不能摆正自己的位置，因此经常为自己的一点成绩而沾沾自喜，因自己的一点优势便以为老子天下第一，夜郎自大。

相反，如果能把自己的位置放得低一些，脚踏实地，站稳脚跟，然后一步步登攀，到达顶峰才更有把握。正如一位哲人所言，很多高贵的品质都是由低就的行为达成的。要想高成，须得低就。世上绝大多数成功人士都是从低调做人开始一步步走向人生制高点的。





谦逊是所有圣贤者的共同品性

谦逊并非自我贬低、自我否定，而是一种不显山不露水的自我肯定，是相信自己为人的正直与尊严。谦逊是成功与失败的融合，它使我们对于过去的失败有所警惕，对于现在的成功有所感念。我们不能让成败支配自己。谦逊具有平衡作用，不让我们凌驾于别人之上，也不让自我状态劣于自己的实际水平。谦逊即是宁静，使我们不致受往日失败的拖累，也不致因今日的成功而张狂。谦逊是情绪的调节器，使我们保持自我本色，保持平和的生活姿态。

谦逊又标志着一个人的品性，它往往能让人们从一件不经意的小事上体会出一个人的伟大与渺小，以及他所具有的能量。

美国第三任总统托马斯·杰斐逊 1785 年曾担任驻法大使。一天，他去法国外长的公寓拜访。

"您代替了富兰克林先生?"外长问。

"是接替他，没有人能够代替得了他。"杰斐逊回答说。

杰斐逊的谦逊给人留下了深刻印象。除了杰斐逊，爱因斯坦和甘地等伟人也都是谦逊为怀者。当然，他们并不自卑。他们对自己的知识、目标都充满了自信。

谦逊不等于谦卑，它需要时间来培育，但这是值得的，因为它是快乐的源泉。或许，英国小说家詹姆斯·巴利的自豪感最为中肯："生活，即是不断地学习谦逊。"

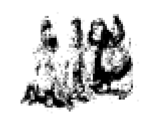
一个人只有了解得越多，才越会认识到自己知道得很少。这是一条人类认识发展的规律。剑桥大学的一个学生认为自己已经"学有所成"，便去向老师辞行，而老师深知这位学生的底细，

看着这位“学有所成”的学生，老师慨然道：“事实上，我自己才刚刚入门。”

浅薄的人总以为自己的本事是充盈的，但却不知自己的容量是有限的，而富有智慧的哲人才深感学海无涯，自己永远是个学子。牛顿曾有感于此，他说他只不过是一个在大海边拾到几只贝壳的孩子，而真理的大海他还未曾接触。

我们比之牛顿又如何呢？让我们每一个人都多一些谦逊吧。





低调做人，进退有据

一个人想成就大事就要善于凝聚人心，让与之相关的人心甘情愿地帮助自己和追随自己。而凝聚人心最有效的方法就是做到平易近人。

有一本介绍“心理技巧”的书，其中提到有一次在美国田纳西州的州长选举中，兄弟二人双双出马竞选的情节。哥哥以吻婴儿的微笑战术来扩大支持者；相对的，弟弟却对于这些漂亮的姿势一概不采用。当他站在讲台上时，边摸着口袋边对听众们说着：“你们谁可以给我一支香烟。”

结果是弟弟大胜。

选民们因为政治家的平易近人、能向普通老百姓要香烟而对他投以更多的支持。

能够跟大人物这么近乎地打交道，在普通人看来是一件很荣耀的事。领导者有时故意做出某个举动，把自己降到普通人的地位，甚至通过语言的印象让对方感到自己格外受尊重，这是借着立场的逆转挑起对方的虚荣心。

人往往有一种逆反心理，越是强硬的命令，越是不愿意服从。然而，同样是上司的命令，如果用“拜托”这句话来置换彼此的身份，人的逆反心理便会减少，常常不会感觉出这是命令。

言语也有各种性质。能使工作岗位上人际关系恶化的一种言语可以说是那些“职务言语”。

这是什么样的言语呢？

比如上司把下属叫到桌旁：“喂！听说你不听经理的命令。”

怎么听也是上司的口吻。又如，“这是经理的命令”或“你有什么了不起的，你不过是个普通职员”等等。不用说就知道，这种“职务言语”很容易招致职员们的反抗心理。

反之，如果不用这种“职务言语”，则会使公司内人际关系趋于融洽，工作进展顺利很多。

比如经理交给下属某件工作时，走到下属的桌旁，说：“有一件事想拜托你……”

经理本来应该用命令的语气，却对下属称“拜托”，由于措辞使得立场（身份）逆转过来。如此一来，下属便产生了干劲，去忙于被委托的工作。这种办法很奏效。

言语，原本就带有社会功能。公司中居下属地位的人，常常对上级抱有某种坏印象。但上级如果冠以“先生”来称呼下级，那么彼此之间的情势便会扭转过来，使他抱有优越感，对上级会更加尊敬和信赖。

这样一来，即使直接发布会招来抵抗的命令，也可以使下属感受到命令的人情味而去积极执行。

总之，在工作场所，为了有效地调动下属，让他们帮你成就大事，你要尽量将领导工作中的指挥、命令行为的格调降低。不要在下属面前总是板着老板的面孔，要经常听取他们的建议。这也是领导者低调做人和平易近人的表现。





能伸能屈，顺逆皆宜

有的人看上去很平凡，甚至还给人“窝囊”不中用的弱者感觉，但这样的人并不能小看。有时候，越是这样的人，越是在胸中隐藏着远大的志向，而这种外表的“无能”正是其心高气不傲、富有忍耐力和成大事讲策略的表现。这种人往往能伸能屈、能上能下，具有普通人所没有的远见卓识和深厚城府。

刘备一生有“三低”最著名，也正是这“三低”成就了他的蜀汉王国。

一低是桃园结义。与他在桃园结拜的人，一个是酒贩屠户张飞，另一个是在逃的杀人犯关羽。而他，刘备，皇亲国戚，后被皇上认为皇叔，肯与他们结为异姓兄弟。他这一“低”，五虎上将张翼德、儒将武圣关云长——两条浩瀚的大河向他奔涌而来。刘备的事业，由这两条大河开始汇聚成汪洋。

二低是三顾茅庐。刘备为一个未出茅庐的后生小子前后三次登门拜见。不说身份地位，只论年龄，刘备差不多可以称得上是长辈，可这长辈却连喝两碗那晚辈精心调制的闭门羹却毫无怨言，一点都不觉得丢脸。这一低，便又有一条更宽阔的河流汇入他事业的汪洋，也求得了一张宏伟的建国蓝图，一个千古名相。

三低是礼遇张松。益州别驾张松本来是想把西川地图献给曹操，可曹操自从破了马超之后，志得意满，骄人慢士，数日不见张松，见面就要问罪。后又向他耀武扬威，引起对方讥笑，又差点将其处死。而刘备派赵云、关云长迎候于境外，自己亲迎于境内，宴饮三日，泪别长亭，甚至要为他牵马相送。张松深受感动，终于把本打算送给曹操的西川地图献给了刘备。这再一低，

蜀汉王国最终确立。

一个人，不管你是否已取得成功，其实都应该谨慎谦和，礼贤下士，更不能得意忘形狂态尽露。心气决定着你的形态，形态影响着你的事业，学会做弱者，才能成为最终的强者。

在古代，聪明的将军即使可以一举把敌人击溃，但是只要听说御驾要亲征，就常常按兵不动，一定等着皇帝来，再打着皇帝的旗子把敌人消灭。

这按兵不动，很可能会贻误战机，让敌人缓一口气，因而造成很大的损失。那么，为什么不一鼓作气把敌人消灭呢？

此外，御驾亲征，劳师动众，要消耗多少钱财？何不免掉皇帝的麻烦，这样不更好吗？

如果你这么想，那就错了，错得可能有一天莫名其妙地被贬了职，甚至掉了脑袋。

你想一想，皇帝御驾亲征是为什么？他不是“亲征”，而是亲自来“拿功”啊！

所以就算皇帝只是袖手旁观，由你打败敌人，你也得说都是皇上的天威震慑了顽敌。这样看低自己、抬高别人，你才能不被猜忌、免遭暗算，最终成为真正的强者。因此说，只有那些懂得胜不骄、有功不傲的人才是真正懂生活、会做事的人。表面上看他们似乎是弱者，可他们却会因此而成为强者，成为前途平坦、笑到最后的人。



不要把自己看得很重要

一个自以为很有才华的人，一直得不到重用，为此，他愁肠百结，异常苦闷。有一天，他去质问上帝："命运为什么对我如此不公?"上帝听了沉默不语，只是捡起了一颗不起眼的小石子，并把它扔到乱石堆中。上帝说："你去找回我刚才扔掉的那个小石子。"结果，这个人翻遍了乱石堆，却无功而返。这时候，上帝又取下了自己手上的那枚戒指，然后以同样的方式扔到了乱石堆中。结果，这一次他很快便找到了他要找的东西——那枚金光闪闪的金戒指。上帝虽然没有再说什么，但是他却一下子醒悟了：当自己还只不过是一颗小石子而不是一块金光闪闪的金子时，就永远不要抱怨命运对自己不公平。

有许多人都有和这位年轻人一样的心理，他们老是说，"公司根本就不了解我的实力"、"上司没有眼光，所以我再努力也得不到他的赏识"、"大家都无法欣赏我的能力"等等。然而问题是，这真的是别人的错吗?

千万不要做一个自己没有实力却怪别人没眼光的人。如果你现在正在什么地方受了冷落、被人忽视，不要怨气冲天，你应该记住，你是一个普通人，没有人会太在意你。

有一位在所在的部门里是副主管的先生，因为工作的变动到了一个新的部门，这个部门似乎没有以前的职位风光，没有以前的地位显赫，于是他总是担心别人会有什么其他的想法："怎么回事，是不是犯了错误而下来的。"虽然这是正常的工作调动，而且也是自己一直希望的，但还是担心别人会说些什么，于是没事时总待在家中好久没有露面。

有一天在大街上遇到一个熟人，他说：“你不做老总啦？调到哪儿去了？”这位先生说：“不做了，调北京办事处去了。”他说：“好呀，祝贺你！”这位先生笑笑：“有时间去玩呀。”然后作别。但是心里总有一种淡淡的感觉，害怕熟人是在笑话他。

过了不久，恰巧在某处又碰到了那位熟人，他说：“听说你不做老总了，调哪儿去了呢？”这位先生觉得你这人怎么这样，这么不在意人，不是同你说过了吗？但最后还是淡淡地说：“我调北京办事处去了，有时间去玩。”他好像一下恍然大悟：“对了对了，你说过的，对不起呀对不起呀，我忘了。”听了他这话，这位先生心里突然清朗起来，好像是一下子悟出了什么来。是呀，自己整天担心别人说什么，整天把自己当回事，而别人早把自己忘了，于是，一切同原来一样，同朋友们一起喝酒聊天，大家依然是那样的热情，依然是那样的真诚和开心。

其实，所有的不堪和烦恼，只是自己杯弓蛇影的自恋和自虐而已，所有的担心和疑惑，全是自己的原因。在别人的心中，自己并不是那么重要的呀！

生活中常常会碰到许多事，比如说了什么不得体的话，被他人误会了，或遇到了什么尴尬的事等等，大可不必耿耿于怀，更不必揪住所有人做解释，因为事情一旦过去，没有人还有耐心去理会别人曾经说过的一句闲话，一个小的过失和疏忽。你那么念念不忘，说不定别人早已忘记了，真的不要太把自己当回事。反过来我们也可以问问自己，别人的一次失误或尴尬，也会总在你的心头挥之不去，让你时时惦念吗？你对别人的衣食住行真的就那么关心，甚或超过关心自己吗？人生中有那么多事，每个人自己的事都处理不完，没有多少人还会去关心与自己不太相关的事情，只要你不对别人造成什么伤害，只要不是损害了别人的什么利益，没有什么人会对你的失误或尴尬太在意的，也许第二天太阳升起的时候，别人什么事都没有了，只有你自己还在耿耿于



怀。所以你要明白，在别人的心中，你没有那么重要。

当一个人凡事都怪运气不好的时候，他就很难跳出那个框框了。总之，最重要的是不要随随便便地就把一切责任往命运上推。宿命论者大多非常悲观。他们越是这样，幸运女神就越不会去眷顾他们，他们也就更相信是运气不好，从而造成一种恶性循环。这种人事情做得好不好基本上并不是问题，真正的问题是他们总是把一切都推到命运上。

只有以平常心面对人生，才会有平常的生活，才会有真正的成功和幸福。否则一不小心碰上了挫折，便会经受不起，一击即垮。

因此，平常心是道，天酬人愿是道。没有不经风雨的人生，没有不需要努力的成功，无为而为方是事业之本。一颗虚荣的心，将制造人生的悲哀。一颗好高骛远的心，将永远不知自己是谁。愿飘荡在风中的心早日回到自己的位置，让自己真正恢复到人的本来面目。

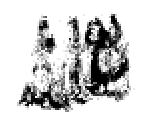


要求越低，越容易得到满足

现在，很多人把拥有金钱的多少看得十分重要，希望用金钱换取一种有目共睹的优越生活。因此，我们总是为了拥有一幢高楼住宅、一辆小汽车而加班加点地拼命工作；或者为了一次小小的提升，而默默忍受上司苛刻的指责，并一年到头赔尽笑脸；又或者为了无休无止的约会，精心打扮，强颜欢笑……而这样做的结果，自己所期望的也未必能达到。

这时候，我们真该问问自己，这些物质、这些外在的东西真的那么重要吗？在这种失去自我、利欲熏心的生活中，有多少人可以真正得到它呢？常言道："知足者，常乐也。"事实上，我们需求的越少，得到的快乐就越多。有些人永远不会知足，他的快乐只建立在不断追求与争取的过程中。这种人的成就可能很大，但他的快乐可能很少。有些人安于自己目前的处境，他不好高骛远，只是希望自己天天都有小成绩，而任何小成绩都能增加他的信心并成为快乐的来源。这种人欲望不多，他懂得生活中哪些是必须拥有的，哪些是不必强求的，因而他活得很快乐。

知足之道，就是能够感到至少在某时某刻的生活是美好的。而这种感觉的来源，往往非常简单。有位艺术家做了一只长凳，放在花园里，他写道："我坐在凳上歇息，可以嗅到新锯木料和刚刈草地的混合香味。梨树上有画眉在歌唱，一只金翅雀在郁金香丛里觅食，还有一只黄蝴蝶翩翩飞过。看呐，那多么美好。"正是由于他对生活的要求不高，因而他总能发现别人注意不到的美好事物。梭罗有一次坐在湖畔的茅屋里听雨。他写道："今天的绵绵细雨替我浇了豆畔，把我留在屋里。它并不令我感觉沉闷



阴郁，反而对我有好处。我有好些愉快的时光，都是在春雨或秋雨连绵时的屋内度过的；狂风怒号，大雨倾盆，淅沥不停，使我心境一片平静；黄昏早临，清夜加长，许多思考都在此时细加琢磨推敲。”梭罗之所以如此恬然惬意，正是源于他对生活清心寡欲，源于他的知足。

我国古代有一个民间故事：一个人叫胡九韶，他是明朝金溪人。他的家境很贫困，他一面教书，一面努力耕作，仅仅可以衣食温饱。每天黄昏时，胡九韶都要到门口焚香，向天所在拜九拜，感谢上天赐给他一天的清福。妻子笑他说：“我们一天三餐都是菜粥，怎么谈得上是清福？”胡九韶说：“我首先庆幸生在太平盛世，没有战争兵祸。又庆幸我们全家都能有饭吃，有衣穿，不至于挨饿受冻。第三是庆幸家里床上没有病人，监狱中没有囚犯，这不是清福是什么？”我们仔细想一想，其实幸福就是这么简单。怀着一颗感恩的心，就能学会知足。

有人认为，“知足”就是对生活别无所求，毫无欲望，是一种消极的生活态度，它使人安于现状、不思进取。其实不然，“知足”绝不是对生活无欲无求，也不是盲目的乐观，更不是苟且偷生、不思进取，而是怎样对待我们手中所拥有的。有个人中了彩票安慰奖，才五十多块钱，竟欢天喜地地到处请人吃东西。不少人都说：“你怎么高兴得起来？若是我，早气得血压高了。”其实，这个中了安慰奖的朋友深明快乐之道——欲望不多，人自然便活得更轻松、更愉快。

但是，各人有各人理想的乐园，有人乐于安享自己的花花世界，有人乐于朝追求的方向去进发。其实，追求欲望的多与寡，知足的乐与不乐，全凭你个人的愿望罢了。

有这样一个小故事，看过可能会让人得到一点启示，说是三个人走在沙漠中，走着走着，看到一个瓶子，打开瓶塞后飘出一个人来，那个人说：“我是神仙，谢谢你们救了我，为了报答你

们，我能满足你们每个人的三个愿望!”

第一个人抢着说：“我第一个愿望是要有很多的钱。”

神仙说：“这个简单，满足你！说说你的第二个愿望吧。”

他又接着说：“我还要很多的钱。”

神仙满足他的愿望后，接着他又说了他的第三个愿望：“把我弄回家。”

神仙说：“没问题。”

于是，第一个人带了很多很多的钱回到了家。

神仙又问第二个人，第二个人说：“我要美女。”

神仙给了他美女。他又说：“我还要美女!”

神仙也满足了他，给了他很多美女。

最后他说道：“把我送回家。”

神仙把第二个人送回家后又问第三个人想要什么。

第三个人说：“先来瓶酒吧。”

神仙给了他一瓶酒。然后又问他第二个愿望是什么。

他说：“再来一瓶酒。”

神仙问他第三个愿望是什么。

他说：“我挺想那两个和我一起旅行的人，你把他们都弄回来吧。”结果那两个刚到家的人，又被弄回来了。

前两个人气得不得了，但又无可奈何，三个人只好继续走路。

走着走着，又看见一个瓶子，打开塞子后又冒出一个人来。

那个人说：“我是刚才那个神仙的弟弟，法力没他高强，所以只能满足你们每个人两个愿望。”第一个人与第二个人商量后认为还是先让第三个人说为好，免得一会儿又被他弄回来了。

于是第三个人说：“那就先来瓶酒吧。”

神仙满足了他的愿望。

这时前两个人催促他赶快把第二个愿望说出来。



第三个人喝完酒后，不紧不慢地对神仙说："行了，没事了，你走吧。"结果神仙走了，前两个人什么也没有得到。

事实上，对于那些一辈子都在不断地追寻中生活的人，他没有办法永远向上攀登，他不能也不必永远停留在某一顶峰。总有一天，他会疲倦。那时他会发现，他一生中最绚烂的时刻不是攀升至任何顶峰，而是顶峰之外的另一片广阔、花木繁茂的沃野平原。在那里，他才开始享受宁静平和的人生，而真正欣赏和喜欢这个世界。既然如此，又何必奢求太多？为欲望减负，将奢求放飞，这样才能活得更闲适悠然。多一分舒畅，少一分焦虑；多一分真实，少一分虚假；多一分快乐，少一分悲苦，这理应是人生的最简朴、最单纯的本质。然而，有的人却只是一味向上攀登，永不停息地去追求那毫无意义的权力、地位，从来没有真正享受过生活。而那些满足于现状的人，他们每一天都在享受着人生的快乐，因为他们别无所求，在得到的时候，他们惊喜；在没有得到的时候，他们也心安。在简简单单中快快乐乐地生活，谁又能说他们不幸福呢？



放下身段更能提高身价

对于有一定身份和地位的人来说，放下身段和大家一样平和相处，非但不失身份，反而更能引起大家的尊重。比如说公司老板经常骑着自行车上下班，经常与员工在一起，在员工食堂就餐，就能使员工更愿意听老板的指挥。

瑞典前首相帕尔梅是十分受人尊敬的领导人。他当时虽贵为政府首相，但仍住在平民公寓里。他生活十分简朴，平易近人，与平民百姓毫无二致。帕尔梅的信条是："我是人民的一员。"除了正式出访或特别重要的国务活动外，帕尔梅去国内外参加会议、访问、视察和私人活动，一向很少带随行人员和保卫人员。只是在参加重要国务活动时才乘坐防弹汽车，并有两名警察保护。有一次他去美国参加一个国际会议，人们发现他竟独自一人乘出租车去机场。

1984 年 3 月，他去维也纳参加奥地利社会党代表大会，也是独自前往的。当他走入会场的时候，还没有人注意到他，直到他在插有瑞典国旗的座位上坐下来，人们才发现他。对他的举动，与会者都啧啧称赞不已。同普通群众打成一片是帕尔梅为人的重要特点。帕尔梅从家到首相府，每天都坚持步行，在这一刻钟左右的时间里，他不时同路上的行人打招呼，有时甚至与同路人闲聊几句。帕尔梅同他周围的人关系处得都很好。在工作之余，他还经常帮助别人，毫无高贵者的派头。帕尔梅一家经常到法罗岛去度假，和那里的居民建立了密切的联系，那里的人都将他看做朋友。他常常在闲暇时间独自骑车闲逛、铡草打水、劈柴生火、帮助房东干些杂活，以此来联系和接触群众，使彼此之间

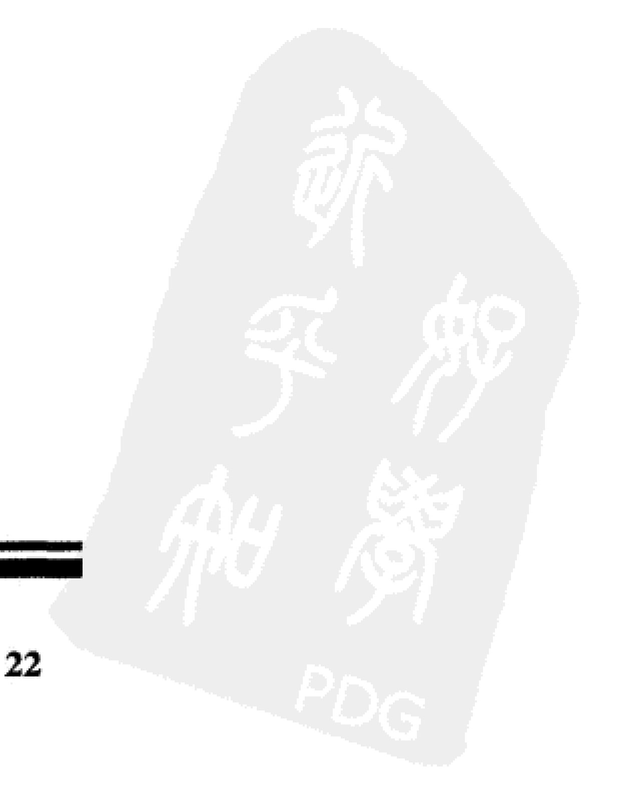


亲如家人。

帕尔梅喜欢独自微服私访，去学校、商店、厂矿等地，找学生、店员、工人谈话，了解情况，听取意见。他从没有首相的架子，谈吐文雅、态度诚恳，也从不搞前呼后拥的威严场面。这些都使他深得瑞典人民的爱戴。

帕尔梅平易近人，他同许多普通人通过信件建立了友谊。他在位时平均每年收到1.5万多封来信，其中三分之一来自国外，为此他专门雇用了4名工作人员及时拆阅、处理和答复，做到来者皆阅，来者均复。对于助手起草的回信，他要亲自过目，然后才能签发。这一切都使他的形象在人民心目中日益高大。帕尔梅首相府的大门也永远向广大人民开放，永远是人民的服务处。在瑞典人民的心目中，帕尔梅是首相，又是平民；是领导人，又是兄弟、朋友，他是人们心目中的偶像。

放下身段，绝不会使高贵者变得卑微，相反，倒更能增强人们的崇敬之情。这样的人把自己的生命之根深深扎在大众这块沃土之中，哪能不根深叶茂，令人敬重！



甘于坐“冷板凳”

际遇再佳的人也不可能一辈子不遭到“冷遇”，与其在“冷板凳”上自怨自艾，疑神疑鬼，不如调整自己的心态，把“冷板凳”坐热。

在足球比赛中，除了上场踢球的十一名队员外，还有几名队员是不能上场的，俗称“板凳”队员。在一场比赛中，这些板凳队员有的只能上场几分钟，有的连上场的机会都没有。所谓“冷板凳”便由此而得吧！我们认为，坐“冷板凳”并不是一种没本事、丢人的事，即使是国脚也有“失脚”的时候，也要有坐“冷板凳”的勇气。只要还能坐“冷板凳”，就还算队中的一员，就总有上场的机会。如果你连“冷板凳”都坐不住，不要说赢球了，首先你的心态就不正，就已经输球了。

有一位外贸学院毕业的大学生，分到某外贸公司当职员。小伙子非常能干，颇具实力，在刚进公司时很受老板赏识，但不知怎的，在并没犯什么错误的情况下，他却被“冷冻”了起来，整整一年时间，老板从未过问他的情况，也不交给他重要的工作。但他从未抱怨过，也未因自己是专业毕业，而为未受重视讨个说法，他只是认为自己还是个新员工，坐“冷板凳”是必须的。果然，不久老板找他谈话了，并肯定了他一年多来默默无闻工作的成绩，还依据他的实际能力为他晋升了职位。同事们都说他把“冷板凳”坐热了。

我们不要把自己看得太高，坐不得“冷板凳”。大凡坐冷板凳，不外乎几种情况：一是本身能力欠佳，只能做一些无关紧要的事，又还没有到被炒鱿鱼的地步；或因为在工作中犯了错误，



使你的老板和上司对你的工作能力失去了信心，只好暂时把你“冷冻起来”。二是老板或上司有意考验你。人要做大事必须有面对挑战的勇气，面对困难的耐心，同时还要有身处孤寂的韧性。有时要培养一个人，除了让他做事之外，也要让他无事可做，一方面观察，一方面训练。这种考验事先是不会让他知道的，知道就不会是考验了。三是大环境有了变化。人说“时势造英雄”，很多人的崛起是由环境造成的，因为他的个人条件适合当时的环境，可当时过境迁时，英雄便无用武之地了，这时候你只好坐“冷板凳”。四是你冒犯了上司或老板。宽宏大量的人对你的冒犯无所谓，但人是感情动物，你在言语或行为上的冒犯如果惹恼了他，你便有坐“冷板凳”的可能。五是威胁到老板或上司。你能力如果太强，又不懂得收敛，让你的上司或老板失去了安全感，那么你便会受到冷冻。老板怕你夺走商机去创业，上司怕你夺了他的位置，那么让你坐“冷板凳”就是必然的了。

坐“冷板凳”的原因还很多，无法一一列举。大凡人遭到冷遇，难免都会自怨自艾，疑神疑鬼，而不去冷静思考、寻找原因。仔细想想，坐“冷板凳”也未必是什么不光彩的事情，大可借此机会调整自己的心态，蓄势待发，把“冷板凳”坐热，待时机到来时再大显身手。

面对冷遇，我们可以采取几种方法，化消极因素为积极因素。

一是强化自己的能力。在不受重用的时候，正是你广泛收集、吸收各种信息的最好时机。能力强化了，当时运一来，便可跳得更高，表现得更耀眼！而在坐“冷板凳”期间，别人也在观察你，如果你自暴自弃，那么恐怕要坐到屁股结冰了，而且恶评一起，再翻身恐怕就很困难了。二是以谦卑姿态来建立良好的人际关系。有些人不乏打落水狗的劣根性，你坐“冷板凳”，他们巴不得你永远不要站起来。所以要谦卑，广结善缘，但不要提

当年勇。提当年勇不但于事无补，还会使你坠入怀才不遇的情境中，徒增自己的苦闷。三是要采取宽恕的态度。言谈举止中，且轻且淡，既可见自己的风度，也可留有余地，这种方式比破口指责、扬长而去更能让人接受。

总之，一旦自己坐了“冷板凳”，千万不要灰心丧气，而要冷静地对待冷遇，理智地对待困境。用平和的情绪、低调的姿态表现自己的真实，也许更能赢得他人的钦佩和认同。





低处行事好安身

在一些组织里，老同事轻蔑新同事，本地人欺负外地人，或其他欺软怕硬的事屡见不鲜。在这种环境中，我们很有必要学一点“制胜之法”，成为一个“不战而胜”的聪明人。

在你踏入职业生活的第一天，就必须做好心理准备。在你初到一个新工作环境的时候，你对一切都很陌生，不知道一件工作的来龙去脉，你必须时时请教别人。这时候，如果不够虚心，不够耐心，就容易受到别人的白眼，或是得不到起码的礼遇。如果不经心犯了一点错误，更容易招致不满。这时候，如果你火气太大或者自命不凡，这些现象就一定难以忍受，因而破坏了与同事的关系，同时也会使自己的工作处处受到掣肘。

在这种时候，最重要的就是先修正自己的态度，夹起尾巴，低调做人。既然自己对工作不熟悉，就要很虚心、很耐心地向别人请教。如果犯了错误，就要坦白地承认，并且立即用心加以纠正。即使偶尔受到不公平的待遇，也不要斤斤计较，要知道这世界并不是时时处处都用公正、公道和公平的规则进行每一项游戏的。要想改变，不是一个人两个人的问题。对不善待你的人，你不必还之以颜色，而应以宽容、低调和善意的姿态回敬他，这样时间长了，你会以不卑不亢的人格力量赢得他人钦敬的目光。

你不妨做一个勤学好问、乐于助人的人。假如有别的同事把一些本来不归你负责的工作交给你，你要尽量地把它做好。第一，反正你在办公时间总要做事的，只要是公事，只要不妨碍你自己分内的工作，就不分彼此一律照做。第二，把这些工作当成一个学习的机会，多学会一种工作，多熟悉一种业务，对自己总

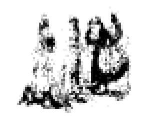
会有好处的。第三，要乐于帮助同事做事，这是跟同事接近和建立良好关系的机会。倘若某同事把自己应做的工作交给你，如让你替他做一个表格或发一个函件，你很乐意地接受下来，并很认真地替他做好，这样就会给对方留下一个良好的印象。第四，你要知道自己没能得到足够的赏识和重视是一种暂时的现象，因为你是新来的，或许没有固定的工作，所以，别人有机会把各种工作都拿来让你试试，或者请你帮帮忙。等到你对工作与环境都渐渐熟悉了，你自己分内的工作也渐渐有了头绪并固定下来，你跟同事们之间也已经建立了良好的关系，这些现象就会自然而然地消除。所以，你大可不必在开始的时候，为了多做一点事就使自己和别人都弄得不愉快，以致妨碍以后的和谐相处。

另外，低调处世还是一种有礼貌的表现。

尤其在历史较久的公司，往往有元老级同事，而元老的资格是不容易得到的，他们工作的年限长，所任的职务高，在公司中是很有资历和分量的人物。元老不但是一部活的历史，也是你今后工作的好向导，需要给予特别的尊重。

假如你想对某种事有所改进，或许你所提出的方案正是他从前实施过的，那么它行不通的理由何在，唯有元老能够根据经验做出分析和解说。基于这种情况，即使你的学历比元老高出许多，且年富力强，但你仍然要弯下腰来，对于元老的指教表示诚挚的尊重。

此外，你在一个公司工作久了，总不免和同事们有了私人来往，发生私人间的感情，也会有些私人间的纠纷与恩怨。于是，你很容易陷于这样的境地：对于你所不喜欢的人，在公事上也不愿跟他好好合作，甚至还故意让他为难。相反，对于你时常来往而有感情的同事，你把他们当做自己的好友，因而在公事上也会给予他们许多“方便”。即使他们犯了严重的错误，你也不加纠正，甚至还替他们隐瞒。



应该说这两种方法在处事上都是不高明的。我们面对的是具体的某一个同事，如果私下里双方之间有什么不愉快的事，无论我们多么不喜欢这样的人，但在工作上，还应竭力和他保持良好的关系，绝不能在工作上故意让他为难。相反的，要在工作中关心他、帮助他，有什么困难诚恳地帮他解决，同心协力把工作做好。

如果你能在工作上做到认真负责，对各项业务非常熟悉、老练，对同事诚恳和善，对下属谦逊、和气，就可以说是已经站稳脚跟了。

这样，你在公司里、在同事间就已经建立了不可动摇的威信。人人都知道你很负责、能干，对同事很好，人人信任你、尊重你。即使有人想说你的坏话，造你的谣言，损害你的名誉，人家也不相信他，反而会支持你、同情你，孤立那些无事生非、别有用心的人。

日久天长，许多同事都凝聚在你的周围，有工作找你计划，有问题找你商量，有什么纠纷也找你来调解，有关公共福利的事情也会推选你出来负责，这样你在公司里的地位也就更加稳固了。



低姿态行事不等于做低级人

在社会上行走，保持一定程度的低姿态，有时更容易获得别人的钦敬、认同和支持。当你遇到一个很低的门的时候，你昂首挺胸地过去，肯定要碰脑袋，明智的做法是弯一下腰，低一下头，让很低的门显得比你高就成了。

也许你是有知识的，你是聪明的，你是有文凭的。但是，这一切目前都没有创造价值，没有创造效益，没有体现为你的成绩，你还是一个没有资本的人。在社会上，在更多的时候，你更需要别人，而你还没有足够的资本让别人需要你。

你需要找工作，需要调动工作，需要开拓更广泛的人际关系。在这所有的活动之中，你可能都处于一种求人的地位，处于一种必须表现低姿态的情境之中。

在这种情况下，必须首先学会说“小话”。所谓“小话”，就是谦卑的话、低就的话、礼貌的话。

在说小话之前，或许你会担心别人可能会很傲慢地对待你，会轻视你，会对你视而不见，甚至会侮辱你，把你赶出门去……这样你就退缩了，就丧失了勇气。正因为如此，你可能就打出了“万事不求人”的招牌，宁可忍受不办事的后果，忍受不办事的麻烦，把事情搁置起来，也不去说小话。这说明你是脆弱的。你怎样看待你是一回事，别人怎样看待你是另一回事。你应该把别人怎样看待你和你自身的价值分开。

你有一千个理由重视你自己，你有一千个理由看到你的价值。

一个人的尊严可以分为内在的尊严和外在的尊严。一个人外



在的尊严取决于他的实力和成就。内在的尊严不取决于别人外在的评价，而取决于一个人对自我生命价值的肯定，任何一个人都有自己内在的尊严。

当一个人外在的实力和成就还不太突出的时候，那他尊严的支撑就主要靠自尊，即人内在的尊严。内在的尊严是一个人尊严的起点和基础。一个人首先自尊，然后他才能具有真正的尊严。我们可以设想一下，如果一个人因为上司的微笑就昂首挺胸，因为某个人的白眼就垂头丧气的话，那么他还有没有尊严可言？

当我们还没有足够的实力的时候，我们就不能对外在的尊严抱过高的奢望，而必须依靠自己内在的尊严生活和工作。

当你求人的时候，当你说小话的时候，你的内心的精神支柱应是你内在的尊严。而内在的尊严是完全摆脱他人对你的看法和评价而独立存在的。内在的尊严是你对你自己生命价值的肯定，它和别人的看法无关。

你去求别人，并不说明别人比你更有价值，或说明别人比你更有尊严。它只说明：在你要办的这件事上，别人由于种种原因比你有更多的主动权。

因为主动权操之于人，所以你要表现低姿态，你表现低姿态只是向对方说明在这件事情上，你的实力不如对方，你需要对方的帮助，并不说明你的人格低贱。

你有你自己的优势，而在你实力不足的领域之中，你需要别人的帮助以解决自己的问题。正如你找医生看病要付钱一样，你找别人办事就要付出一定的外在面子——这是你向对方显示低姿态的一种具体的代价。

做事情总是要付出代价的，没有付出就没有收获。你做出低姿态，你损失的仅仅是外在的面子，你付出的是一些外在的尊严，这就是你求人办事付出的代价。它和你的人格、你的品德没有关系，也并不证明你比别人低级。

要想“高人一筹”，先学“低人一等”

对那些已经站在人生金字塔上的人，你只要去研究他的攀爬经历就会发现：他也一定有过坎坷和屈辱，他也一定有过“低人一等”的经历，只不过是他不甘现状，不甘人下，比常人付出了更多的努力，尔后才攀上人生巅峰的。

郭宏伟是一所理工大学的英语教师，他讲的课一直深受学生欢迎，后来就为“托福”考试办培训班。在办班的几年时间里，郭宏伟除了赚取一定数量的钱之外，还开阔了眼界，脑筋变得更灵活了。

他下决心干一番属于自己的事业，于是他离开了曾经工作过6年的大学校园，到北京的一家俱乐部工作。北京的俱乐部大多数为会员制，要想有所发展，必须要大力发展会员。而在俱乐部里，衡量一个人的工作业绩，主要是看他又发展了多少会员，以及售出去了多少张会员卡。他的上司告诉他，你现在唯一需要做的就是一件事：售卡。

那段时间里，郭宏伟对一切都感到生疏，也没有什么可以利用的关系。但他以前可是一名令人艳羡的大学教师啊。现在他决定采取一个初入道者都采用过的笨办法：扫楼。“扫楼”是业内人士的术语，即大大小小的公司都聚集在写字楼里，你要一家一家地跑，一家一家地问。那种情形就跟扫楼差不多。当然，你必须要找经理以上的高级管理人员，最好是总裁，普通的白领是难以接受价格不菲的会员卡的。

郭宏伟的生活从此发生了180度的大转弯。如今，他变成了一个“厚脸皮”的推销员。那是一种什么样的感觉？他心理上



的失落感十分强烈。他对自己的选择表示怀疑了，其实留在学校里教书不是挺好的吗？

郭宏伟渐渐发现，那些冷如冰霜的客气，其实还是对他最大的礼遇，因为公司里的秘书小姐可以随便找个理由将他拒之门外。她们也知道该怎么对付推销员。在许多公司的大门上都贴着一句话：谢绝推销，推销人员禁止入内！在这种情况下，他得装出一副视而不见的样子，而且会大说特说其俱乐部的好处，一直说到别人大动肝火。

有一个朋友问过郭宏伟关于“扫楼”的事情。那个朋友轻描淡写地说：“扫楼”是不是很威风，一层一层，挨门逐户，就像鬼子进村扫荡一样的？郭宏伟听完这番话，就有一种想哭的感觉。往事不堪回首，他至今还清楚地记得“扫楼”之初的那种艰难困苦。他曾经精确地统计过，他“扫楼”的最高纪录是一天内跑了 7 栋写字楼，“扫”了 58 家公司，浑身的感觉就像是散了架一样，腿和脚都不是自己的了，别说走路，再想挪动一下都困难。那天晚上，他坐电梯从楼上下来，在电梯间里，他感到自己的胃里正在一阵阵痉挛、抽搐、恶心，唯一的想法就是找个清静的地方大吐一场。他那时才记起自己已是 12 个小时滴水未进了。

如果推销会员卡只有“扫楼”这一种方式，那么很少有人能够坚持下去，也很少有人能够成功。“扫楼”只是步入这种行业的初始阶段，秘诀还是有的。后来，郭宏伟明显地感觉到“扫楼”给他带来的好处。大约四个月以后，郭宏伟开始出现在俱乐部召开的各种招待酒会上。出席这类酒会的人都是些事业有成、志得意满的公司老板和个体商人，也就是老百姓所说的大款。置身于这样的环境中，郭宏伟发现那些如同铁板一样的面孔不见了，那些刺痛人心的冷言冷语不见了。现在出现的可能是真正意义上的彬彬有礼。他感到一下子就放开了自己。他知道他们

需要什么，知道他们需要听从什么样的劝告。这是很重要的，因为他一下子就能拉近与他们之间的距离。他的语言，他的讲解，也不是那样干巴巴的，仿佛带有一种难以抗拒的鼓动力。他告诉他们，俱乐部将会给他们最为优质的服务，而购买价格昂贵的会员卡，那就是一种地位、身份和财富的象征。

在一次专为外国人举办的酒会上，似乎没有人比他更为活跃了。别忘了，他有一口纯正、流利的英语，这让他一下子就与老外们打成了一片。他曾经一个下午同时向五个老外推销，结果竟然售出了六张会员卡，其中有一个人多买了一张，是送给他朋友的。每张会员卡3万美元，每售出一张会员卡，销售人员可以从中提取10%～20%的佣金。郭宏伟一下午的收入就很容易推算了。或许正因为收入丰厚，而且也不需要经过特殊准备，越来越多的年轻人在这种诱惑下开始进入俱乐部的大门，开始成为新的一批“扫楼”者。

那以后，郭宏伟在几个俱乐部之间跳来跳去。到了1998年初，他终于在一家俱乐部安营扎寨。他已经不用再去“扫楼”了，即使是参加招待酒会，他也不用怂恿别人去买会员卡了。他有良好的学历、良好的敬业精神和销售业绩，所以，他从销售员、销售经理、销售总监一直坐到了俱乐部副总裁的位置上。显然，如果没有当年的“低人一等”，哪里会有后来的“高人一筹”呢？



低调对待敌意

当你受到攻击时，你会怎样反应呢？激烈对抗？避开锋芒？适度还击？一走了之？通常，你可能会因为理直气壮而强烈回击。你的这种行为有时是合适的，有时则未必；这是因为，强烈回击有时有好的结果，有时却会出现坏的结果。人活在世上，总是处在各种各样的矛盾之中。因为原则和利益，以及其他各种很偶然的原因，可能会经常受到不友善甚至敌意的对抗和算计，如果一个人对此太介意，他便有可能在人群中一分钟也过不下去；如果一个人对此时时处处还击，他便有可能一年四季都在进行战斗。这其实是不必要的，也是不合算和不明智的。因此，人没有必要和对手采取一致的方式或站在对等的层次上进行还击，而应采取低调策略化解矛盾和敌意。这样，既显得你大度，又减少了自己不必要的时间支出、精力支出和其他可能的损失。在人生中，让自己保持一个豁达、开朗、轻松的心态，不是更好吗！

物理学定律表明，作用力有多大，反作用力也有多大。对抗也是如此，你有多么激烈，对方也会有多么激烈。

低调对待敌意，不激烈还击，不和对方顶牛，这不但可以避免“敌意”的升级，而且还能为自己留下回旋的余地。你和对方顶牛，激烈还击，对方又会更强劲地回应，斗争便会白热化，甚至达到你死我活的地步。这样，有限的敌意被无限化了，小的灾祸变成了大的灾祸，尤其对于非原则、非利益的矛盾，这种结果就太没有必要了。

低调对待敌意，并不是胆小怕事、逃跑和不顾己方的原则和尊严，而是要避免把自己卷人更大的灾祸之中。只要对方的攻击

对自己不会造成根本性的致命的损害，就没有必要做过激反应。只要对方的攻击可以被控制在一定的范围以内，就可以低调对待它们，不把它们当做大不了的事情。通常我们单方面的不对抗和放弃对抗，会让对方失去战斗对象和对立面，这也能从根本上消解对方的斗争意志，让他们的攻击之矛找不到能戳的地方，使对方降服，这比真刀真枪地和他们对着干，更具有智慧性的快感。再说，世界上的事情都是有前因后果的，敌意并不会完全没有原因，我们也要虚心待人，努力发现产生敌意的原因，以从根本上消解它，把敌意消灭在它的起点或根本不让它产生。这样，我们就能生活得平安而愉悦。



谦虚认错更容易保全面子

很多人都有自作聪明和自以为是的弱点，但在现实生活中却常常意识不到，甚至也很少在这方面反省自己。

有一个人一直怀疑他的太太听力有问题，决定好好考验一下她的听觉。

有一天下班后，他轻手轻脚地走到太太背后 7 米远的地方："太太，你听到我的声音了吗?"他太太没有反应，他又走到 5 米远的地方："太太，你听到我的声音了吗?"她依然没有搭腔，他只好走到离她 3 米远的地方："你听到我的声音了吗?""听见了。"她太太说，"这已经是第三次回答你了!"

其实，很多时候耳背的是我们，但我们却不自知。当我们自以为聪明时，也正是愚昧的开始。下面的故事也说明了这一点。

有一个地区的居民，因为当地水质不佳，脖子长得很粗。一个外地人路过此地，当地的居民就讥笑他说："你的脖子长得好奇怪，怎么又长又细呢?"外地人说："是你们的脖子有病，为什么不去看医生反而讥笑我呢?"居民说："这里的人全是这样，何须去看医生，可能你才需要去看医生呢。"

通常情况下，我们总喜欢批评他人，但却不喜欢受人批评。大概没有人喜欢受人批评。

批评针对的往往是缺点、短处、不足……无论是谁，被人指出缺陷之处，总是一种不愉快的经历。自作聪明者更是不喜欢遭人批评，他们甚至会认为批评者不怀好意，是瞧不起自己，因而他们对待批评的做法往往是置之不理或加以反驳。无论怎样，就是不让批评损坏了自己的尊严与形象。

有一则寓言讲述了一个自作聪明的典型。

一棵长得高大挺拔的树，非常欣赏自己的身材，并引以为傲。

有一天，一只啄木鸟停在树上，它听到树干里有许多小虫吸噬的杂音，便用长喙在树干上啄一个洞，准备将小虫一一吃掉。

这棵大树非常生气，它不能忍受美丽的枝干被啄出一个一个的洞，便开口责骂啄木鸟，并把它赶走了。

于是，小虫在树干里长大并生了更多的小虫，它们不断地啃噬着树干，逐渐把它吃空了。

有一天，刮起一阵强风，这棵大树便拦腰折断了。

生活中的批评就像故事中的啄木鸟。它会给你除去身上的"小虫"，这似乎使我们非常不畅快，但这些不快却会给我们最大的帮助。为了使你更健康，你必须忍耐一下暂时的不快，而不要去理会谁更伟岸。

性情孤傲者不仅对批评拒之千里，而且对良言忠告似乎也没多大兴趣。对于任何事情，无论决定与否，建议对他们来说没有实际意义，因为归根到底，他们还是愿意自己做出决定。

你因为自作聪明犯了错时该怎样做？首先，不要羞于承认它。然后，对自己说："很抱歉发生了这样的事，让你看看我能做些什么。"不要用这样的话推卸自己的责任，比如："我一直忙得晕头转向，所以我出了错。"

因为你很顾及自己的脸面，很难承认自己做错了。我们都会有做错的时候，可大多数人都为了保全面子而不愿承认这一点。一旦他们承认自己错了，就会担心别人会小看自己。可事实却正好相反，你犯了错误，承认了它，并愿意改正它，事情就会好办多了，你的面子非但不受任何损害，而且还能在一定意义上获得更多的保全。勇于承认错误也是一种甘于低调的表现，世上没有人会对低调处世和低调待己的人横眉立目和横加指责。



要敢于诚实地说出自己的不足

有个希腊穷人到雅典一家银行应聘门卫工作，人家问他会不会写字，他很不好意思地说："我只会写自己的名字。"他因此没能得到这份工作，无奈之下他借了点钱去另找出路，渡海去了美国。

几年后，他在事业上获得了巨大成功。

一位记者建议他说："您真该写本回忆录。"

这位企业家却在众多媒体人物在场的情况下笑着说："绝不可能，因为我根本不识字。"

记者大吃一惊。

企业家很坦然地说："任何事有得必有失。如果我会写字，也许现在我还只是个看门的。"

这位企业家并没有因为自己是一个有身份的人而认为自己不识字是低人一等或没有品位。他认为，诚实是做人的灵魂。

当然，不诚实表现在多个方面。有一种不诚实就是不懂装懂。世界这么大，新事物那么多，一个人不可能对所有的事物都了解，对所有的知识都掌握，其中必定有你所不知道或知之甚少的东西，所以说，没有必要不懂装懂。要知道，不懂装懂的做法一旦被别人识破，不但显不出自己的高品位，反而更会让人瞧不起，还难免被人故意利用其弱点加以愚弄，那滋味恐怕更不好受。

生活中常有这样一些人，到处充当"无所不知"先生。每当人们谈起一个有兴趣的问题时，他就不知从什么地方钻出来，信口接过话头说："这个嘛，我知道……"捕风捉影地胡吹一

通，虽然驴唇不对马嘴也毫不脸红。

“面子学”大师说，这样做往往弄巧成拙。你由于不愿意被轻视而经常隐瞒自己不知道的事情，强不知以为知，在人面前冒充有学问的人。但你想没想过还是谦虚的人多，人家虽然没有像你一样夸夸其谈，但并不说明人家不懂。而你却在班门弄斧，关公门前耍大刀，最后必然会在人前丢丑。

即使是真有点学问的人，也不能太“牛”，因为你总不能什么都懂，早晚有一天“一失足”，所有原来吹出来的“良好印象”都将一扫而光。

其实，本着老老实实的态度，在与人讨论问题的时候，“知之为知之，不知为不知”，勇于承认自己有不懂的知识，坦率地向内行人请教，倒是能够留给人们极好的印象。同时自己也可以得到不少新的知识，亦不必因自欺欺人而感到内心不安。

这个道理你可能会说，“谁不知道!”或许你说得对。问题是对于有些人来说，道理好懂，做起来却难，光这个“面子”，就会使你难于说“不知道”。

一位研究生曾回忆说，他曾遇到过这样一件事，由于学位论文在正式答辩前要送交专家审阅，他便把他写的有关宇宙观的哲学论文送交给一位白发斑斑的物理系教授，请他多多指教。但他没有想到的是，这位老前辈第一次约见他的时候就诚恳地对他说：

“实在对不起，你论文中所写到的物理学理论我还不太懂，请你把论文留在我这里，让我先学习一下有关的知识后再给你提意见，好吗?”

他当时简直不敢相信自己的耳朵，不是因为相信老教授真的不懂，而是因为一位物理系的权威大家，敢于当着一位还没有毕业的研究生的面承认自己在物理学领域还有不懂的东西!

老教授大概看出了他内心的疑惑，爽朗地笑了起来：“怎



么，奇怪吗？一点都不奇怪！物理学现在的发展日新月异，新知识层出不穷，好多东西我都不了解，而我过去学过的东西现在有很多已经陈旧了，我现在的当务之急是重新学习。”

老教授的这番话使这位研究生佩服得五体投地：这才是真正的学者风度！回想起自己经常碍于面子，在同学面前时，对不知道的事情也硬着头皮凭着一知半解去解释、去发挥，真是十分惭愧！

在他做论文答辩时，有一位外校的教授向他提出了一个他不懂的问题，他虽然觉得心跳加速，脸直发烧，但一看到坐在前面的那位物理系教授，顿时勇敢地说出“我不知道”。他原以为在场的人会发出讥笑，但结果并没有出现这种反应。他还看见那位教授满意地点了点头。答辩会一结束，老教授就把他叫到一边，详细告诉了他那个问题的来龙去脉，使他大受感动。

白发斑斑的老教授敢于向青年人承认自己“不懂”，使研究生对他更加尊敬；研究生深受教育，在答辩时面对难题，也承认了自己知识的不足，同样受到他人的赞赏。可见，承认“不知道”不但可在人们的心目中增加可信度，消除人际关系中的偏执和成见，开阔视野，增长知识，而且还有另外一大益处：使自己更富有想象力和创造力。

曾经有一位善辩的哲学家来到阿克沙哈市，他问道：“谁是你们这地方最出名的学者？”

人们告诉他：“是谢赫·纳苏伦丁·朱哈。”

哲学家找到朱哈，想为难他一番。

“请问朱哈先生，我有40个问题，您能否用一句话回答全？”

“可以！”

哲学家一一提出他的40个问题，脸上不时流露出得意的神情。

“朱哈先生，我的问题提完了，请您回答吧！”哲学家侧着耳朵等朱哈回答。

朱哈扬起下巴，答得十分干脆：“我全不知道！”

朱哈虽未回答这位哲学家的问题，但他们两位之高下，已经很清楚了。



大方地向人请教

每个人都有获得别人尊重的欲望。请人帮个忙的意义正在于此，因为其话外之音是你已认可对方是一个能人和善人。这样做的效果是：不仅可以使对方觉得自己重要，而且也可以由此为你赢得友谊和合作。有时这个“忙”可以是自己刻意想出来的，意在把自己放在弱者的位置上，以获得对方出于扶弱心理的善意支持。

有一次，卡耐基驾驶汽车到法国旅行，不幸迷失了方向。于是他停下陈旧的福特车，向当地的一些农民打听道路。

那些穿着木鞋的农民看着卡耐基的衣着和乘坐的福特汽车，认定他是一个百万富翁。他们看着百万富翁向自己请教，倍感荣幸，觉得这是对自己的重视，就对站在一旁毕恭毕敬的卡耐基七嘴八舌起来。其中有一个小伙子为有这样罕见的机会而激动得不得了，挤到卡耐基的面前，要单独享受为他指示方向的荣耀。

我们也可以试试这个原则。下一次你在迷路的时候，可以向一个经济状况或社会地位均不如你的人请教：“希望你能帮个忙，告诉我怎么到达某个地方。”你肯定也会得到良好的结果。

本杰明·富兰克林运用这项原则，将一个刻薄的敌人变成知心好友。他年轻时，倾其所有办了一家小印刷厂。为了获得为议会印文件的工作，他想尽办法要进入费城州议会当文书办事员。可是却面临着来自议会的巨大阻力：议会中最有钱又最能干的议员之一却非常讨厌富兰克林，甚至公开责骂他。

怎样讨对方喜欢呢？富兰克林想了许多办法，结果都一一否定了，最后他决定去请敌人帮自己一个小忙。

他打算利用对方的虚荣心，让他觉得自己获得了尊重。

富兰克林给对方写了一封便笺，请求他把图书馆藏的那本稀奇而特殊的书借给自己好好研读几天。

在一周后还书的时候，富兰克林顺便附上一封信，强烈地表示自己的谢意。

富兰克林巧妙地利用对对方知识和成就的仰慕，终于赢得了双方的和解。在下次议会会议上相遇的时候，对方竟主动和他打招呼，并且很有礼貌。从此以后，富兰克林时不时向他请教，他也乐意帮忙，于是两人成为很要好的朋友。

富兰克林使用的这种方法——请求别人帮助，对我们现在为人处世仍然有借鉴意义。

安塞尔就是运用这种方法获得了很大的成功。作为铅管和暖气材料的推销商，他很想跟一位业务量大、信誉好的铅管商合作。可是那位铅管商以粗鲁、无礼和刻薄而著称，使安塞尔吃尽了苦头。每当安塞尔打开他办公室的门准备进去时，他便粗暴地吼道："你赶快走开，不要浪费我的时间！"

安塞尔毫不气馁，打算换一种方式，而正是这种方式使他们在生意上建立了长期的伙伴关系，并且成为好朋友。

安塞尔采取的步骤是这样的：

安塞尔公司正在商谈在皇后新社区购一家公司，碰巧那位铅管商对那一带十分熟悉，并且有许多主顾。安塞尔决定利用这次机会。他去拜访时说："请别急，先生。我今天不是来推销产品的，而是真诚地向你请教。不知你能否抽出一点时间？"

"我们公司想在皇后新社区设立一家公司，"安塞尔说，"你对那里的情况太熟悉了，比常住那里的人还清楚，因此我想请你帮个忙。"

那位铅管商竟出奇地客气起来，连忙让座："请坐请坐。"在接下来的一小时中，他不厌其烦地解说那里的特性和优点，并



且劝告安塞尔不要在那里设分公司，还讲解了经销商拓宽业务的方法。通过那次交谈，双方建立了坚固的业务合作基础。安塞尔就是通过请对方帮个小忙，使他有了一种“我是重量级人物”的感觉，结果从以前经常吼骂自己的家伙那里获得了可观的订单。

这就是恰到好处地刻意设置一个请对方帮自己忙的机会的神奇效果。

我们在与人相处的过程中，有时不愿降低自己，但可以通过抬举别人和尊重别人的办法而获得别人的善意、善言和善行，从而让他们高高兴兴地为自己服务。

用低姿态化解别人的嫉妒心理

嫉妒是人性的弱点之一，只不过有的人会把嫉妒表现出来，有的人则把嫉妒深埋在心底。嫉妒是无所不在的，朋友之间、同事之间、兄弟之间、夫妻之间、父子之间，都有嫉妒存在。而这些嫉妒一旦处理失当，就会形成足以毁灭一个人的烈火，特别是发生在朋友、同事间的嫉妒情绪，对工作和交往更会造成麻烦。

朋友、同事之间嫉妒的产生有多种情况。例如："他的条件不见得比我好，可是却爬到我上面去了。""他和我是同班同学，在校成绩又不比我好，可是竟然比我发达，比我有钱！"在工作中，如果你升了官、受到上司的肯定或奖赏、获得某种荣誉，那么你就有可能被同事中的某一位嫉妒。女人的嫉妒会表现在行为上，说些"哼，有什么了不起"或是"还不是靠拍马屁爬上去的"之类的话。但男人的嫉妒通常藏在心里，有的藏在心里就算了，有的则明里暗里跟你作对，表现出不合作的态度。

因此，当你一朝得意时，应该想到并注意到的问题是：

同单位之中有无比我资深、条件比我好的人落在我后面？因为这些人最有可能对你产生嫉妒。

观察同事们对你的"得意"在情绪上产生的变化，可以得知谁有可能在嫉妒。一般来说，心里有了嫉妒的人，在言行上都会有些异常，不可能掩饰得毫无痕迹，只要稍微用心，这种"异常"就很容易发现。

而在注意这两件事的同时，你应该尽快在心态及言行方面做如下调整：

不要凸显你的得意，以免刺激他人，徒增他人的嫉妒情绪，



或是激起其他更多人的嫉妒，你若洋洋得意，那么你的欢欣必然换来苦果。

把姿态放低，对人更有礼，更客气，千万不可有倨傲轻慢的态度，这样就可以在一定程度上降低别人对你的嫉妒，因为你的低姿态使某些人在自尊方面获得了满足。

在适当的时候适当地显露你无伤大雅的短处，例如不善于唱歌、外文很差等，以便让嫉妒者的心中有“毕竟他也不是十全十美”的幸灾乐祸的满足。

和所有嫉妒你的人沟通，诚恳地请求他的帮助和配合，当然，也要指出并赞扬对方有而你没有的长处，这样或多或少可以消弭他对你的嫉妒。

遭人嫉妒绝对不是好事，因此必须以低姿态来化解，这种低姿态其实是一种非常高明的处世技巧。

先蹲下来你会蹦得更高

在这个务实的世界里，良好的品性并不一定能给自己带来相应的回报。如果我们具有高贵的品性和才干而不为人所知，也实在是一件令人遗憾的事，无论如何人们更愿意让自己的功绩来说话。但一个人如果让自己的功绩保持沉默，而代之以谦虚的美德来表现自己的真实，也许能收到奇效。

我们先来看看有关美国前总统柯立芝的两则著名的轶事。首先是关于柯立芝那举世闻名的谦逊品质，其次却是恰好和他那谦逊的美德形成一对矛盾的性格。

第一则轶事说的是在爱莫斯特大学的最后一年，美国历史学会曾授予柯立芝一枚金质奖章。在当时，这是一个被无数人看重的荣誉，可他却没有对任何人说起过这件事，甚至自己的父亲也不例外。直到他毕业参加工作之后，他的上司诺坦普顿的法官菲尔德才无意中在《斯普林共和杂志》上看到了对这一事情的报道。从佛蒙特州的村庄到白宫，柯立芝在他一生的事业中都以这种真诚的谦逊而闻名于世。

第二则轶事则说的是柯立芝的另一面。当他竞选麻省议员连任时，在选举即将进行的前夜，他忽然无意中听到了省议会议长的职位正虚位以待的消息。于是，柯立芝拎着他那“又小又黑的手提袋”，大踏步地赶到诺坦普顿的车站。两天以后，当他从波士顿回来时，手提袋里已经装上了大多数议员亲笔签名推举他为议长的联名信。就这样，柯立芝顺利地出任麻省议会议长，从而迈出了自己走向政坛的第一步。

这位以谦逊著称的人，在人生的关键时刻以迅雷不及掩耳之



势主动出击，当仁不让地拿走了他应得的东西。在这两则轶事中，我们看到了柯立芝成功的最重要的资本：一方面是真诚的谦逊；另一方面却是主动为自己抓住升迁时机的才干。实际上，柯立芝正是靠着这样的资本跨过许多关键“门槛”的。

我们再来看另一位以谦逊著称的人——“石城”杰克逊。他是美国南北战争时期南方联盟的一员猛将，和另一位李将军一同被今天的人们推崇为世界上最伟大的军人。

托马斯·杰克逊似乎具有一种“天生的谦逊”。在西点军校，他就以谦卑著称。在墨西哥战争中，总司令斯科特将军曾对他的英勇善战给予了公开的盛情称赞，但杰克逊后来从未提及此事，甚至在他的至亲好友跟前都只字不提。直到他弥留之际，他还是坚持认为“石城”这一美誉不应当仅仅属于他个人，而应归他所率领的整个部队共同享有。

但是，就在墨西哥战争刚刚爆发时，在杰克逊写给他姐姐的信中，满纸都是他想要建功立业的勃勃雄心。而在当时，他只不过是拥有一个非常不起眼的副官的虚衔而已。信中，他还冷静地分析了完成这个目标的过程中可能遇到的困难。这位勇敢而谦逊的人为了达到自己的目的，曾有过一次聪明的举措，即主动要求从常规部队转到炮兵部队去。因为他相信，在那里，“长官们更容易把整个部队的功绩归功于某一个人”，这样无疑有利于自己的升迁。果然，他获得了斯科特将军的亲口赞赏，直接导致了他随后的几次升迁。几年以后，因为预先就看到当上弗吉尼亚陆军大学的教官必将“声名卓著”，我们又看到他用尽浑身解数去争取这个位置。

在杰克逊身上，我们又看到了类似柯立芝的矛盾：真诚的谦逊和敏锐的上进心共存。同样的这种表面上的矛盾，我们还能从其他的杰出人物那里找出很多。实际上，这里面根本没有什么矛盾。这些人只是一时在那些一定会被人们所注意到的事情上默不

作声，而一旦他们引以为荣的功绩将要被人们忽视的时候，他们就会立刻采取迅速的行动。

例如，石油大王洛克菲勒在向别人解释自己成功的策略时，就总是说自己不过是找准了适宜的时机罢了，他并不认为自己知道得很多。

铁路建筑专家哈里曼也一贯都是这样的谦逊。他的一个很要好的老朋友甚至在他取得了事业上最辉煌的几次成功之后，还一直以为他不过是几百个有点成就的经纪人之一，因为哈里曼从未炫耀过自己的成就。

只有那些肤浅而又短见的人，才会喜欢在大家面前粉饰、吹嘘自己。他们总是陶醉在自我营造的一种浅薄、自命不凡的感觉中，自己的所作所为都受其支配。因此，他们才会不厌其烦地提醒别人自己做了多少事情，告诉别人自己的知识多么渊博，生怕别人把自己给忽视了。

然而，大多数人都不喜欢那些随时随地都把自己变成焦点的人，有时，他们甚至恨不得当场把这些爱慕虚荣的家伙的华丽外衣撕开，让其露出丑陋的真面目来。因此，这种虚荣不仅不会给我们带来任何的好处，反而可能会给我们带来灭顶之灾。伟大的人物往往能从这种浅薄的虚荣中解脱出来。他们懂得只有保持谦逊的态度才能赢得人们的尊敬，他们总是能在很多事情的处理上恰到好处地表现自己的谦逊。事实证明，这正是博取美誉的最好办法。

举个实例来说。巴拿马运河的建造者哥萨尔斯将军在建造运河的过程中，当别人对他的事业提出批评时，他常会这样说："我们以后会回答这一问题的——用运河本身。"果然，当巴拿马运河顺利完工时，哥萨尔斯便达到了他个人声望的顶峰。然而，面对那些公开的庆祝活动，他却几乎统统加以回绝。当第一艘轮船驶过这条运河，人们朝穿着衬衣站在佩德罗·米格尔水闸



上的哥萨尔斯发出热情欢呼的时候，他却飞快地逃跑了。和许多英雄一样，哥萨尔斯对自己的成绩从来不会大肆声张，而宁愿让它们自己说话。事实上，正因为他们的谦逊，这些成功的杰出人士才会赢得赫赫声名。

别为面子失去“位子”

人在这个世界上谋生存、求发展，总要同人竞争，但竞争不等于处处抢占上风，有些时候自贬身价、甘拜下风也不失为高明的生存之道。能曲能直，能屈能伸，曲是为了直，屈是为了伸；一时不甘于曲则一生难得其直，一时不甘于屈则一生难得其伸。所以，大凡有大成、得善终之人，都是贱卖面子、贵买身子、善曲善屈的人。

徐兰沅是著名京剧音乐家，先后为京剧艺术大师谭鑫培、梅兰芳操琴数十年，在京剧音乐界颇孚众望。

徐兰沅在年轻的时候，有一位老琴师名叫耿一，操琴艺术十分精湛。徐兰沅很想拜他为师，只是苦于没有机缘。一天，徐兰沅正在街上走着，正好遇见了耿一。徐兰沅思师心切，便急忙走上前去，恳求耿一赐教。谁知这位耿一从来不收徒弟。耿一满脸傲气，拿眼把徐兰沅从头到脚打量了好一阵子，然后用不无侮辱的口吻说：“小子，我可以教你。不过，你得趴在这大街上当众给我磕个头才行。”徐兰沅一听，二话没说就跪倒长街，给耿一恭恭敬敬地磕了个头。耿一见徐兰沅学艺如此心诚，当即就破例收下了他这个徒弟，而这一跪拜磕头却使徐兰沅的琴艺大增。

1924 年，有一次，北洋政府国务总理张绍曾主持国务会议。财政总长刘思远，人称“荒唐鬼”，他一到会场上坐下就大发牢骚说：“财政总长简直不能干，一天到晚东也要钱，西也要钱，谁也没本事应付，比如胡景翼这个土匪，也是再三再四地来要钱，国家用钱养土匪，这是从哪里说起呀？”

胡景翼，陕西人，字笠增，同盟会员，1924 年在北京同冯



玉祥、孙岳发动北京政变，任国民军副司令兼第二军军长，是个炙手可热的人物。

刘思远的牢骚发完以后，大家沉默了一会儿。正在讨论别的问题时，农商部次长刘定五忽然站起来说："我的意见是今天先要讨论一下财政总长的话。他既说胡景翼是土匪，国家为什么还要养土匪？我们应该请总理把这个土匪拿来法办。倘若胡景翼不是土匪，那我们也应该有个说法，不能任别人不顾事实地血口喷人。"

财政总长刘思远听了这话，涨红了脸，不能答复。大家你看我，我看你，都不说话，气氛甚为紧张。静了约十分钟左右，张绍曾才说："我们还是先行讨论别的问题吧！"

"不行！"刘定五倔强地说："我们今天一定要根究胡景翼是不是土匪的问题，这是关系国法的大问题！"

又停了几分钟，刘思远才勉强笑着说："我刚才说的不过是一句玩笑话，你何必这样认真！"

刘定五板着面孔，严肃地说："这是国务会议，不是随便说话的场合。这件事只有两个办法：一是你通电承认你说的话如同放屁，再一个是下令讨伐胡景翼！"

事情闹到这一地步，结局实难预料，但出人意料的是刘思远总长竟跑到刘定五次长面前行了三鞠躬礼，并且连声说："你算祖宗，我的话算是放屁，请你饶恕我，好不好？"话至此，连刘定五也不知所措了，便有意将话题引向了其他事务上，其意思也是帮助刘思远消除影响。在这件事上，刘思远所采取的姿态很理智，可以说是用损失点面子挽回了丢位子的结局。

上面两个故事有异曲同工之妙。想当年韩信甘受胯下之辱，从别人裤裆底下爬过去，也是厚脸皮的功夫修炼到了一定的境界。人在屋檐下，过于爱惜脸皮是毫无意义的。装装样子，做个姿态，甘拜下风，认个错，自己并不损失什么，而结果却是你好我好，一团和气，何乐而不为呢？

简淡出圣者，无欲成神仙

孟子是我国古代伟大的思想家、教育家，战国时期儒家代表人物之一，是仅次于孔子的一代儒家宗师。孟子主张，凡是去游说大人，就先要轻视他们，别把他们一时的显赫看得了不起。他们的殿堂阶级几丈高，檐桷几尺宽，我得了志，便不会这样搞。他们吃饭时，好菜好酒摆满前面方丈宽的地方，侍候两旁的姬妾多达几百人，我得了志，便不会这样搞。他们天天饮酒作乐，跑马打猎，千多辆车子跟在屁股后面跑，我得了志，便不会这样搞。凡是他们的那些腐化享乐的事，都是我所不干的；凡是我所做的，都能合乎古代制度的规定，我怕他什么呢？

孟子对那些尊贵的大人们入则高楼广厦、锦衣玉食、姬妾成群，出则前呼后拥、车水马龙的奢侈行为，憎恶之极，公开提出要"藐之"。并申明："我得志，弗为也"。尽管这只是孟子的一个假设，但也可以看出他关心民众疾苦，律己爱民的思想品德。

汉代的扬雄对此曾评论道："孟子此章；以己之长，方人之短，犹有此等气象；在孔子则无此矣。"这说明在批评达官贵人不顾民众死活，只顾自己享乐的奢侈腐败现象时，孟子的态度比孔子更为鲜明，言词更为激烈。孟子这种疾恶如仇、仗义执言的精神，是难能可贵的。当然，从根本上说，孟子指斥"大人"存在的各种不合礼仪的"霸气"，无非是劝诫统治者行仁政，收敛自己的奢侈恶行，以巩固封建制度的长治久安，但这客观上对减轻百姓苦难，缓和阶级矛盾，又是有积极作用的。同时，孟子强调从个人自我修养角度，对照"大人"得志而骄奢淫逸的种种恶行，引以为戒，并反其道而行之，用"古之制"即正确的



道德规范主动约束自身，认真搞好自律，得志不为奢，这尤其是有价值的。从伦理上看，孟子提出的“得志不为奢”，对后世影响颇深，许多贤明之士得志为官后，能咀嚼个中滋味，保持清廉恭谨之风，从而深受民众敬重。

司马光，字君实，又叫“涑水先生”，他又自称为“迂叟”。宋真宗天禧三年十月十八日，司马光出生于光州，所以单名“光”，卒于宋哲宗元祐元年秋。

司马光出生于官僚兼地主家庭，其父亲司马池曾是四品官，担任过北来中央政权中的天章阁待制等要务，但不是权臣贵戚，更不是奸邪之徒。而且，司马池的前辈，都是普通的农民，非常贫穷。这种家风给司马光以很大影响。司马光一生光明磊落，以清贫且不贪不奢为荣，并将这种家风传至后代。他曾严格要求他唯一的儿子司马康生活要俭朴，不要奢侈浪费，不能做亏心事。

1039 年，20 岁的司马光参加科举考试，获进士甲科，先后到华州、苏州等地做官，可谓少年得志。1046 年，27 岁的司马光又被调到北宋首都东京（今河南开封）供职。他先担任中央政权中的评事、直讲、大理寺丞等一般职务，后又担任了馆阁校职、同知大常礼院等职。不几年，由于公正勤政，又被提升为起居合人，同知谏院，就任龙图阁直学士。

嘉祐八年，英宗即位。由于司马光等人曾上奏章，劝仁宗立英宗为皇太子，英宗继位后就赏赐他们一笔财宝。司马光认为现在正是国家贫困、钱财缺乏之际，自己已有俸禄足可维持生活，便将自己分得的财宝，交给谏院作公费，以减轻国库负担。人们称赞说：“司马相公真是一个廉洁戒奢的人!”英宗提升他为枢密使。

治平四年，神宗即位。经欧阳修推荐，司马光被擢升为翰林学士兼御史中丞，成为神宗的顶梁之臣。可谓志得意满，但他仍告诫家人，不可仗势欺人，不可奢侈浪费。有一次，他住的房子

漏雨，家人提议推倒重建，司马光不同意，只叫人稍作修补不漏雨就行了。

后来，由于司马光与王安石政见不合，被罢官免职，于1071年初夏到西京任国司御史台，这是有官无权的名誉差使。他在洛阳闲居15年，努力编纂完名垂千古的《资治通鉴》。后来，神宗逝世，哲宗继位，又让司马光出山做宰相。他尽管已是67岁的人了，身体又不好，但仍以惊人的毅力，日理万机，不辞劳苦。同时，克勤克俭一如昔日。由于长期过度劳累，终于一病不起，于1086年秋去世，享年68岁。朝廷为表彰他的功绩，赐以“太师”、“温国公”的称号。京都人们为颂扬他的德行，万人空巷地前往送葬，争相购买他的画像，以祭奠和表示尊敬。

在历史上，不仅许多知识分子像司马光那样能做到得志不为著，受到世人的敬重，也有一些开明的君主做了皇帝后，仍能力戒奢侈，这也是难能可贵的。

隋文帝杨坚即位后，对古帝王因奢侈而亡的史实进行了充分的研究，所以这位“思迈前王”欲有大建树的皇帝，把节俭戒奢定为治国方略，自己严格自律，为臣示范。

撤销常膳。开皇十四年，关中饥荒，隋文帝派人去察看民情，见到人民吃的是豆饼拌糠。他拿出糠饼给群臣看，流泪责备自己，要臣僚节衣缩食，救济灾民，自己也立即撤销常膳，不吃酒肉。隋文帝生活本来就较简朴，别无嗜好，只爱每日喝两杯酒，这次连此嗜好也革除了。他并且训诫太子说：古帝王没有好奢侈而能长久的。你当太子，应首先崇尚节俭，为臣属示范。

衣物俭朴。隋文帝衣物十分简朴，而且约束后宫，不许她们涂脂抹粉，专事打扮。他有次得痢疾，医生说配药需糊粉一两，到宫中索要，找遍各室都未找到。还有一次，他想找一条织成的衣领，寻遍宫中而未得。足见隋文帝提倡节俭，是比较实在的。由于他身体力行，使节俭在臣吏中形成了风气。当时一般士人，



便服多用布帛，饰带只用铜铁骨角，不用金玉，出现了不少力戒奢侈、注重节俭的贤臣良吏。赵轨为别驾时，邻居家有棵桑树，树上的桑葚落到了他家院子里，他派人拾起来还给邻居，并告诫诸子说："我不是用这个方法来为自己谋求美名，主旨在说明不是自己的东西不应随便拿取，你们应以此事为己之戒！"他在任期内滴水不扰于民众。当他擢升离州时，父老相送者挥泪说：别驾在官，水火不讨扰百姓，因此不敢以壶酒相送，公清如水，请酌一杯水奉上饯行。赵轨受而饮之，十分感人。再如蓬州刺史柳俭，名副其实，他离任还乡，乘敞篷车，马老而瘦，妻子儿女衣食都不能很好供给，常常缺衣少食，"见者无不为之叹服！"这都与隋文帝反对奢侈，提倡节俭的风气有着直接的关系。

第二章

圣者无名，大者无形



真正的圣人最终会修炼到无我的状态，无我者何顾其名哉！真正的大者最终会演化为混沌的状态，混沌者何存其形哉！人之圣，其名奄奄乎成其道；天之大，其形浩浩乎成其理。低调做人的道理正在于此，遁其名，隐其形，方为至圣，方为至大，方为永恒。





高立身，低处世

当今世界上，一提起美国，连没上学的小孩都知道，美国何以有如此大的影响力，这与美国曾出现过众多的杰出领导人不无关系。

华盛顿、林肯、柯立芝、杰斐逊，他们都以各自非凡的品质赢得了世人的称赞，也以他们的非凡才华和能力领导了一个伟大的国家。

1763 年，英王宣布阿巴拉契亚山脉以西的土地归英国皇家所有，禁止北美殖民地人民向西迁移，此举加剧了殖民地和英国间已有的矛盾。1765 年的印花税条例又严重侵犯了殖民地议会的权力。英王的屡屡压制使华盛顿对殖民政策十分不满，但在很长一段时间内，他还对乔治三世这个被潘恩称为“大不列颠皇家畜生”的“戴着王冠的大坏蛋”抱有幻想。1773 年，波士顿倾茶事件和次年英国对此采取的“强制法”更坚定了华盛顿的反英决心。他曾发誓：“我要招募 1000 名战士，自己出资带他们驰援波士顿。”华盛顿参加了两次大陆会议，并在第二次会议上宣誓就任新成立的大陆军总司令。在接受任命时，华盛顿声明：除付给他的一些因公支出的费用外，他不接受总司令之职的任何薪俸。

美国的独立战争是在双方都缺乏热情下进行的。英国军官不愿帮助他们的海外兄弟。美国方面也只有极少数人愿为独立做出牺牲。因此，华盛顿面对的真正敌人不是腐朽和金玉其外的英军，而是大陆军内部的消极情绪。他在试图整编新组建的大陆军时写道：“……这样缺乏公益心和道德心，使尽一切卑劣手段谋



取利益，是我前所未见的。”历史上很多将军遇到这种情况时，都自动交出指挥刀，放弃整个事业，然而华盛顿在逆境中却以坚忍的毅力克服了困难。

战争一开始，大陆军的装备、训练、士兵素质立刻相形见绌。1776 年 7 月，英军攻打纽约。大陆会议命令华盛顿带兵保卫纽约。华盛顿在比英军先到一步、以逸待劳的情况下，输给了威廉·豪。几天内，大陆军损失 3000 多人，着装威武、傲气十足的英军以压倒一切的气势企图一举消灭大陆军。华盛顿知道，如果继续战斗，大陆军必然全军覆没，于是他策划了一次非凡的撤退。这次撤退要几千军队带走所有武器弹药，从近在咫尺的胜利的敌军面前悄然离去。这是一项需周密计划的撤退。华盛顿首先安排好接应船只，然后他要求已经精疲力竭的士兵做好夜袭准备，并命令下属米夫林带 3 个团的残部照常设岗、警戒，等主力登船后，这 3 个团再撤。令人惊心动魄的是，在华盛顿及副官催促在途中的部队加快步伐时，这位副官命令米夫林的 3 个团也撤下来。当时渡口船只少，又逆风，部队有些乱，华盛顿看见米夫林撤下来，立刻喊道：“天哪，您要把我们都毁了。”米夫林了解了真相，又回到防线。大雾的降临使英军并未发现大陆军阵地上已有近一个小时无人防守。最后米夫林和华盛顿乘最后一条船离开长岛。这次天意相助下的撤退使华盛顿声名大振。

此役后，大陆军人数由 3 万多骤减至 5000 人。到 1776 年 12 月，大陆军只有不足 3000 人，虽然华盛顿突袭黑森雇佣军，打破了英军在冬季消灭大陆军的计划，但败绩仍频频落在他的头上。1777 年冬季，华盛顿以超人的自制力和坚毅的精神，带领士兵在缺粮、少衣、无俸禄的情况下，不放松训练，甚至在谣传要撤销他总司令职务时，他也毫不动摇。经过严酷的考验和严格的训练，华盛顿把松散的军队变成了一支精锐部队。士兵们对他十分信任。当波茨看到华盛顿在福吉谷天使般平静的祈祷后，他

预言：“如果华盛顿不是上帝派来的人，就算我毫无眼力；如果上帝不是打算经过他的手来拯救美国，就算我瞎了眼睛。”

华盛顿以他高尚的人格与品德赢得了大陆会议的高度信任。因此，在独立战争的危急时刻，为确保战争的胜利，大陆会议决定授予他相当独断的军权，并在给他的信中写道：“把无限的权力交给我们国家军队的统帅是万无一失的，他绝不会因此而危及他人的安全、自由和财产，这实在是我国人民的一大幸事。”为了感激大陆会议对自己的信任，华盛顿在答谢信中也充分表现出他的高贵品质：“承蒙大陆会议把军事职责最高的和几乎无限的权力授予我，为此我深感荣幸。我绝不认为，由于大陆会议信任我，我就可以不履行一切公民义务。相反，我要时刻牢记：由于刀剑只是维护我们自由权利不得已的手段，一旦自由权利牢牢确立，首先丢在一边的就是刀剑。”

在长期的战争中，他除了明智英勇地抗击英军外，还积极有力地挫败了内部的反叛、分裂和其他无数困难。约克敦战役的胜利奠定了美国独立的基础。随着战争的一步步胜利，独立迫在眉睫。但是，新的问题却又摆在华盛顿和人们的面前。当时的中央政府无权向各州征税，中央政府靠各州摊派所得运转。随着战争的胜利，各州政府对大陆会议的要求反应冷淡，军队的薪饷也被拖欠。军人开始担心和平一旦来到，自己的生活没有保障。此刻人们希望有一个独揽大权的人物来接管政府。在人们眼里，华盛顿就是这样一个人。军中也有这样的思想，甚至有军官上书要求他做皇帝。但是华盛顿并不想当皇帝，他追求的是得到广大人民的尊敬，并使自己永垂青史。他是一个视荣誉重于生命本身的人，有着强烈的共和思想。为消除人们对他的疑虑，他在向大陆会议索要独立自主的权利的同时多次重申，一旦战争结束，他将解甲归田，化剑为犁。他不愿为了一顶金灿灿的皇冠、为了个人的野心而使美国在刚刚摆脱英国的殖民统治后又重新陷入内战之中。



和平终于来临了。1783年3月下旬，英美签署和平协议。4月19日战争结束，独立战争整整进行了8年。战争结束了，他奉还军职的时候到了，1783年12月23日2点，安丽波利斯的大陆会议厅座无虚席，鸦雀无声。人们静静地等待着他们所崇敬的人到来。寂静中，华盛顿出场了。面对着代表国家的议员，尽管他身躯高大，但远不失谦躬之态，令人景仰之情远远超出众人的想象，代表们无不隐隐动容。他用自己的身体语言对这个新诞生的国家理念做出了最彻底、最清晰的解释：总司令只是武装力量的代表，而议员才是国家最高权力的代表。无论如何，军队都只能向着"国家"表示尊敬和服从。

在仪式上，华盛顿用一种庄严、感人的方式发表了一篇简短的讲话："使我辞职的伟大事业终于发生了，我现在有幸向大陆会议致以真诚的祝贺，并要求他们收回对我的信任，允许我不再为国家服务……长期以来，我一直是按照这个庄严的机构的命令行事的。在向这个庄严的机构亲切告别之际，我在这里交出我的任职令，并结束公职生活中的一切工作。"他昔日的下属、现任国会议长答道："您在这块土地上捍卫了自由的理念，为受伤害和被压迫的人树立了典范。您将带着全体同胞的祝福退出这个伟大的舞台，但是您的道德力量并没随您的军职一起消失，它将永远激励子孙后代。"人们热泪盈眶纷纷与他拥抱，最后为了不使自己过于激动，他一句话也没有说，泪流满面地径直离去。在费城，他与财政部的审计人员一起核查了他在整个战争过程中的开支，账目清楚、准确，他甚至还补贴了许多自己的钱。

辞职的他回到了家，回到了自己的农场，过上了平静的生活。华盛顿的辞职给这个新生的国家也给世界树立了一个影响深远的先例，让人主动放弃权力是不可思议的，对于一个能随其心愿担任任何职务的人而言，这就更令人称奇。

可能，这就是圣者、大者所独有的心迹吧。

功高无价，德高无形

得大成者必有大气度、大胸襟和大智慧。何谓大？大可以容小，也可以容天下。要知道，能够容天下的人正是有能力创造天下的人。

1938年，马歇尔在担任陆军部副部长期间，就已经察觉到了法西斯德国的扩张野心，他深深知道，纳粹德国并不满足于将战线推向东欧，他们最终的目的是将战争推向整个欧洲乃至整个世界。倘若战争真的打起来，美国拿什么打仗呢？美国那时的海军装备不错，而陆军的情况糟透了。不谈装备，就拿军费来说，每年国会拨给陆军的军费还不够全国各陆军营房通排水沟之用。靠如此吝啬的军费，陆军根本谈不上发展，连自身都难保。马歇尔为此忧心忡忡，他认为，只有采取以下措施才能确保无虞：必须通过一项重整军备的拨款计划；必须大刀阔斧地将工厂转为军工企业，为军队生产数以万计的大炮和枪支、弹药；必须大张旗鼓招募新兵，彻底改变军队兵员严重不足的现状。马歇尔的这些主张遭到了当时奉行孤立主义的国会议员们的抵制和斥责，因而没有能够付诸实践。

1939年9月，第二次世界大战爆发，与此同时，马歇尔被任命为陆军参谋长。在此任职期间，马歇尔竭力劝说总统和国会扩军备战，他花费大量时间让美国的公众、国会和总统注意到，美国的军事力量十分薄弱，不足以抵抗纳粹德国的进攻；在世界大战已经爆发的紧急情况下，只有实施紧急措施，从兵员和装备两方面扩军，才能使美国得到必需的防卫力量。为了达到这一目标，必须要用6.75亿美元，有了这些经费，马歇尔认为就可以



组建一支28万人的陆军和25万经过重新装备的国民警卫队。这对于和平备战的国家来说是必不可少的，也是不过分的。但是这一计划却得不到国会任何一个党派和领导人的支持，甚至有人认为马歇尔是战争贩子，这使马歇尔十分恼火，却又无可奈何。

但是，马歇尔没有放弃实施此计划的努力，他决定和财政部长亨利·摩根一道前往白宫，请求总统罗斯福对此项扩军计划予以必要的授权和批准。当时罗斯福情绪极其恶劣，态度十分轻率，马歇尔平静地说："总统先生，可以听我讲两分钟吗？"罗斯福吃惊地抬头望着他，猛然感觉到陆军参谋长语气中含有的异常平静，罗斯福说："当然可以，马歇尔将军。"

马歇尔以平静的语气阐述了国际形势对美国的不利状况以及美国国内防守力量的现状，谈到了欧洲战争以及日本对美国的敌意和威胁，明晰而具体地指出了美国军队在兵员、武器及士气方面的糟糕状况。马歇尔心平气和、不卑不亢，用一番有理有力、有节有据的话语，终于说服了罗斯福。不久，马歇尔的这个计划获国会通过，在此之后，美国开始走上了大规模扩军备战的道路，为反击法西斯日本与德国的进攻做好了充分的准备。

谈到第二次世界大战，我们会记起三个巨人：罗斯福、斯大林、丘吉尔，会记起许多驰骋疆场的名将：艾森豪威尔、巴顿、蒙哥马利、尼米兹，但人们往往会忘记那些在战场后方出谋划策，进行准备、收尾、后勤工作的将军们，其实恰恰是这些将军们奠定了胜利的基础，马歇尔将军就是这样一位战场后方的指挥者、参谋者。他在美国国内建设兵工厂、造船厂，为美国前线士兵输送了充足的、完备的武器，他在国内进行全民动员，为战争输送了大量兵员，他帮助罗斯福策划了无数次大大小小的战役。他在第二次世界大战中所做的一切，最终为盟军的胜利奠定了基础。

马歇尔的可贵品质，集中体现在他与麦克阿瑟的关系上。马

歇尔与麦克阿瑟在陆军中同事多年，并肩作战。麦克阿瑟通常带领大军亲临战场，而马歇尔则默默无闻地在后方为他准备一切。然而，麦克阿瑟却总是抱怨和指责马歇尔，在二次大战中也不例外。相反，马歇尔却从来不曾有过片言只语和一举一动表示不满，甚至在遭到麦克阿瑟当面指责时，他也总是和颜悦色、心平气和地阐述自己的观点。马歇尔对麦克阿瑟说自己的坏话充耳不闻，仍然以国家利益为重，给麦克阿瑟提供一切必要的支持和保护。在第二次世界大战期间，马歇尔曾两度使麦克阿瑟免于被解除军衔，美国海军对这个骄横的将军非常不喜欢，总是想时机一到便剥夺亚太地区麦克阿瑟的指挥权。马歇尔却镇定地说了这么一句话："你们必须让麦克阿瑟担任这个职务，这纯粹是出于能力方面的考虑。"

马歇尔曾经说过这样一些话：麦克阿瑟的做法和主张引起疑问、遭到反对的时候，我总是不顾一切地支持他，他这个人个性鲜明、感情强烈……我始终为他出力。这并不是马歇尔在讨好麦克阿瑟，而是因为他欣赏作为军人的麦克阿瑟领兵作战能力过人、筹谋指挥充满自信、身当大任举重若轻。马歇尔并不以自己的恩怨来评价一个将领，而是以他的作战能力为标准。作战能力低的，即使是他的老朋友，他也会毫不客气地降他的职，作战能力强的将军，即使对他蛮横无理，只要能打胜仗他也不会计较。

1943 年，世界反法西斯战争出现转机，同盟国决心在 1944 年组织远征军发动"霸王行动"。"盟国远征军最高统帅"由谁出任为全世界所关注。人们把目光投向了马歇尔。然而，美国总统罗斯福却为此事大伤脑筋。从感情上讲，如果不给马歇尔一个亲临前线统兵作战的机会就太不公平了。

1943 年马上就要过去了，罗斯福必须做出决定。12 月的一天，他单刀直入地问马歇尔："乔治，你愿意指挥'霸王行动'还是愿意继续担任陆军参谋长？我将完全尊重你本人的意见。"



"总统先生，这个问题应由您来决定，不管您任命我担任什么职务，我都同样乐意。""我仔细考虑了这个问题，决定让你继续担任陆军参谋长，由艾森豪威尔指挥'霸王行动'。"马歇尔毫无怨言地接受了总统的决定。决定一经宣布，陆军部长史汀生惊呆了，因为只有他知道做了一辈子参谋军官的马歇尔"珍藏在内心深处高于一切的秘密愿望，就是指挥盟国远征军"。只要马歇尔向总统稍微暗示一下，其愿望便能得到满足。然而，为了国家利益，马歇尔没有这样做。

就连后世之人提起马歇尔，也没有一个人不承认：他是一个大成者。



低俯一生，留芳万古

一个身材矮小、瘦骨嶙峋的老者，身披粗布外衣，一丝不苟地坐在一架纺车前。两条过分修长的手臂，一只手正在摇着纺车，另一只手抽出了长长的棉线，戴着钢边眼镜的双眼静静地凝视着抽线的手。在印度争取民族独立的斗争中，小小纺车成为他领导和平革命的象征，成为已经觉醒了的印度人民向英国殖民主义者发起的挑战，成为民族团结和自由的标志，这个手摇纺车的人就是印度圣雄——甘地。他的形象似乎有些不起眼，而他的人格却始终放射着光辉。

甘地反抗英国殖民主义统治的斗争始于反对罗拉特法。第一次世界大战中，国大党团结起来，竭尽全力支持英国，以期获得战后的印度自治。英国首相迫于形势压力也做出了这种许诺。但是，战争结束后，英国人不仅没有让印度自治，相反却制定了一项新的严厉镇压人民反抗的法律——罗拉特法。英国人的背信弃义激起了印度人民的极大愤慨。为了反抗英国殖民主义者，甘地做出了一个史无前例的创举：印度全国将以死一般的沉默表示抗议。在令人毛骨悚然的寂静中，组织一次哀悼日，使印度全国完全陷入瘫痪状态。

1919 年 4 月 6 日，甘地领导全国人民举行哀悼。这一天，印度人关闭商店、停止营业；走出学校，进行罢课。有的到寺庙里去祈祷；有的干脆闭门不出，以示声援甘地的反抗心声。甘地祈求神灵："让整个印度沉寂无声吧！让印度的压迫者们聆听这沉默的启示吧！"甘地的祈祷发挥了效力，印度人民被发动了起来，他们从驯服的奴隶开始变为反抗的斗士。



1919年4月13日发生的阿姆利则惨案使甘地彻底失去了对大英帝国的幻想。那一天，旁遮普省阿姆利则市的数千名居民为抗议英国人对该城采取的报复措施举行和平游行示威。集会遭到英国人的禁止。当时，游行人群刚刚在广场上聚集起来，突然该城军区司令戴尔率领50名英国士兵闯进会场，向人群开枪射击，打死打伤1516人。这一惨案使甘地得出结论：英国人再也不配享有印度人民的好感和合作。由此，他产生了不合作的思想，以"不合作运动"作为他的行动纲领，指导印度人民的反抗斗争。他呼吁印度人民在各个方面抵制英国：学生罢课抵制英国人开办的学校，律师抵制英国人的法庭，政府官员拒绝在英国机构任职等。至此，甘地把他在南非形成的非暴力思想同不合作思想结合起来，形成了著名的"非暴力不合作"思想。

在之后的几十年内，甘地共发动了四次大规模的非暴力不合作运动，最终迫使英国人退出了印度。不过，甘地发动的四次非暴力不合作运动，从其直接目的看都没有实现。但是从印度争取民族独立的历史长河中看，这些运动都发挥出了巨大作用，正是由于这些运动，才迫使英国当局于1947年8月16日同意了印度独立。产生这一结果的原因绝非偶然，因为甘地的不合作运动深刻地动摇了英国殖民主义统治的基础。

英国殖民统治者以极少的兵力统治着有3亿人口的印度，其原因之一便是印度人民善良、驯服的民族特点。自从英国女王宣布印度成为"日不落帝国"的一块殖民地那天起，印度人民很少起来反抗，他们在殖民者的高压政策下，逆来顺受，度过了长达百年的漫漫长夜，至多不过有一部分知识分子采取合法的手段，向殖民者发出一些微弱的抗议和要求。

但是，甘地倡导的非暴力不合作运动却彻底改变了印度人民这种驯服的性格，把全印度的人民都发动了起来跟殖民主义者作斗争。甘地曾经这样说过："英国人妄图迫使我们到机枪阵地与

他们较量，因为他们手里有武器而我们却没有。我们击败他们的唯一办法是，把决斗引到我们有武器而他们没有武器的地方。”这个地方就是非暴力不合作主义的战场。

在这块战场上，印度人民完全被发动起来了，从婆罗门、刹帝利、吠舍、首陀罗到不可接触的“贱民”，从印度教徒、穆斯林、基督教徒到犹太教徒，从老人、中青年到幼小的孩子，从男人到一直受奴役受压迫的妇女，大家在各自的工作岗位上，从各个领域一齐向殖民当局展开了斗争。他们一次次地使印度社会陷于瘫痪状态，一次次地迫使殖民当局无法运转其统治机器，一次次地削弱英国人的力量，一次次地震撼着人们的灵魂。总而言之，甘地的非暴力不合作运动发动起了印度全国人民，对殖民当局构成了致命的威胁。

不但如此，非暴力不合作运动还使印度人民彻底丢掉了幻想，摆脱了恐惧。正如尼赫鲁所说：“在英国统治下的印度人的主要心情就是恐惧，是一种普遍渗透的使人窒息的绞勒一般的恐惧；怕军队，怕警察，又怕广布各地的特务；怕官吏阶级，怕那意味着镇压的法律，还怕监牢；怕地主的代理人，怕放债人；怕经常待在门口的失业和饥饿。正是在这种弥漫一切的恐惧中，甘地的镇静而坚决的口号响起来了：‘不要怕……’不合作运动鼓舞人们毫无畏惧地坚持真理。于是，人民肩头上的一层恐惧的黑幕就这样突然地揭掉了。”

面对这样一支强大而又人员众多的非暴力运动大军，英国殖民当局束手无策。面对这支大军的独一无二的领袖圣雄甘地，更是爱恨交加。他们对甘地恨之入骨，恨不得将他置之死地而后快。他们对甘地既怕得要命，怕印度人民跟着他走，形成一股强大的不合作力量，动摇英国殖民统治的基础。同时他们又离不开甘地，担心没有了甘地，印度人民会脱离非暴力斗争的轨道而走上暴力斗争的道路。



无论如何，印度人民还是跟着甘地走了。尽管他们时不时地采取一些暴力手段，但在总体上，他们仍然沿着甘地指出的道路前进着。英国当局迫于战后世界风起云涌的民族独立运动和甘地非暴力不合作运动产生的结果，不得不派出一位年轻有为的印度副王蒙巴顿勋爵前往印度处理印度独立的有关事宜。蒙巴顿同甘地以及印度其他几位宗教领袖经过几轮较量之后，终于于 1947 年 6 月向全世界公布："1947 年 8 月 15 日，将正式宣布印度独立。"

在印度正式独立这个历史性的夜晚，圣雄甘地平静地和他的同伴们同住在新德里贞利亚加塔大街一座寓所里，按照他以往的生活习惯，躺在铺在地上的一块椰树叶编成的席子上，当午夜 12 点的钟声敲响时，当印度正式步入自由和独立的时刻，甘地正在沉睡。这位印度人民的伟大领袖便是以这种方式迎接他为之奋斗了 30 年的民族独立的。

甘地是印度历史上的一个奇迹，也是人类历史上的一个特殊现象。他的伟大人格几乎举世公认。他具有赤诚的爱国热诚，崇高的牺牲精神，追求真理的执著信念；他具有坚强的意志，坚忍的耐心，随机应变的本领；他待人谦恭、诚实、光明磊落，不分贵贱善恶，一视同仁，没有种族歧视和宗教偏见；他注重实际，反对空谈；他关心下层人民疾苦，善于体察民情并始终与人民群众打成一片；他生活清苦，安贫乐道；他尊重女性，提倡人的精神完善和社会和谐；他的道德修养堪称楷模。正因为如此，甘地这位身材矮小、其貌不扬的东方人博得了不同民族、信仰和阶级的人的敬仰和爱戴。尽管他去世已经将近 50 年了，他为人类留下的一些"遗产"仍然值得后人咀嚼、品味。

作为一位出色的政治领袖，他低调做人，不张扬，没有个人野心。有不少政治领袖，尽管他们在带领人们打江山的时候表现极为出色，但是在权力的争夺上也往往不择手段。然而，甘地却

没有这样做，甚至想都不曾想过。在他那颗智慧的大脑中，除了国家和民族的利益外，从来没有自己的地位。因此，他从来不去争夺党和国家的权力，尽管他有十足的把握获得这些权力。恰恰相反，他不仅辞去了党的领袖职务，而且拒不到政府任职，以致在全国人民庆祝印度获得新生的时候，他却躲在自己的小屋内用纺车纺棉花。

作为一名虔诚的印度教徒，甘地拖着布满伤痕的双脚，走遍了印度遥远的偏僻地区，巡视了成千上万个村庄。甘地云游四方，几乎一无所有，两袖清风，全部财产仅仅是一部《薄伽梵歌》，一套白铁餐具（在耶拉维达监狱羁旅期间的用品）、一尊象征教祖的三只猴子的小雕像、一只用细绳系在腰部的价值8个先令的英格索尔老怀表。他没有教派偏见。历史上不同教派之间的争执、冲突甚至兵戎相见的事例举不胜举，而甘地作为印度教的首领却没有丝毫门派之见。在他随身携带的书籍中，不仅有印度教经典，而且有伊斯兰教和犹太教的经典，并且他还能够把它们兼收并蓄，灵活运用。在印度这块宗教、种族冲突相当严重的国度里，甘地对人民一视同仁，甚至为了挽救穆斯林难民而不惜引起自己同教者的不满，以致最后死在同教者的枪口下。

尽管在世界国家领导人的名字中没有“甘地”，但谁都知道“甘地”这个响亮的名字。

甘地是伟大的，此躯虽微，其形昊昊；此生虽短，其名悠悠。



身价飙升时别忘悠着点

有一位跟随老板在商海中打拼了十几年的廖先生，尽管已过了不惑之年，但最后毕竟还是做了他为之奋斗了多年的公司业务主管。可令人惊讶的是，正值年富力强且颇有胆识与阅历的他，此时却不得不离开他服务了15年的公司。

15年前，他来到这家原本是家小电器行的公司工作。廖先生忠诚能干，甚得老板的器重。廖先生颇有“士为知己者死”的豪气，每天不计报酬、不辞辛苦地做事。老板也未亏待他，两人情同手足，事业也因此不断发展壮大。

后来公司扩大，进口外国家电，廖先生花了半年时间建立了全省的经销网，可说备尝艰辛，老板对他的表现相当满意，待遇薪水也是不断增加。

当公司具备一定的规模，新人也不断成长的时候，廖先生的担子放了下来，开始有空休假旅游了。在老板的指示下，他把很多重要工作交出去，成为一个“德高望重”的“元老”，他对自己能在立下战功之后享“清福”也大为满意。谁知半年之后，老板拿了一张支票放在他的桌上，要他离开这家公司……

廖先生对此十分不理解，但在朋友及老部下的点拨下，他对个中原因有了清醒的认识，虽感到遗憾，但也不得不接受这个事实。

这个事例就是“杀功臣”的明证。

事实上并不是每个老板都会“杀功臣”，但功臣被“杀”，也总是有原因的。

就老板这边来说，有的纯粹是出于私利，不愿功臣来分享他

的利益，抢他的光芒；有的是为了保持唯我独尊的绝对成就感；有的则认为“兔子”死了，“狗”已经没用了，而打天下的功臣也有点碍手碍脚，所以就决定把功臣扫地出门。

就功臣这边来说，有的自以为帮老板打下了天下，自己正可以握重权、领高薪，甚至威胁老板顺从自己的意志；有的因为功绩不凡，颇受下属爱戴，因而结党营私，向老板勒索权利；有的则不断对外炫耀自己的功绩，忘了老板的大价之身……

总之，功臣让老板产生威胁感、被剥夺感，老板自尊被损，又不愿功臣成为负担，于是不得不假借各种名目把功臣“杀”掉。

说老实话，有时候功臣还不得不“杀”，因为有些功臣在立下战功之后，会认为自己的功劳巨大而飞扬跋扈、目中无人。“杀”了他，反而可以使大局清明稳定，所以，“杀”这件事并不见得都应受到责备。

不过，再怎么说，“杀”之事总是令人伤感。但一个人若有能力，也不必拒做功臣，倒是天下打下来之时，自己的态度要有所调整：

急流勇退，另谋出路。功臣不会必然被“杀”，但被“杀”的可能性永远存在，因此与老板共处得越久，危险性越大，不如在老板还珍惜你时，以最光荣风光的方式离开，为自己寻找另一片天空！也许你走不掉，至少这个退的举动也是一种甘于低就的表态，老板会欣赏你这个举动的。

隐姓埋名，不提当年勇。也就是说，如今只有老板的名字，你的名字消失了，一切荣耀归于老板，你从此“没有声音”！也不可提当年勇，你一提，不就在和老板争锋头吗？他是不会高兴你这么讲话的！

淡泊明志，终生为臣。利用各种时机表现自己的胸无大志，无自立为王的野心，永远是老板的人。你若野心勃勃，老板怕控



制不了你，又怕商机被夺，迟早会对你下手的！

与时俱进，自显价值。很多功臣认为理所应得很多利益而不必再做什么，然后成为退化的一群，因而被“杀”！因此要保全，必须随时显露自己的价值，让老板觉得少不了你，否则一旦成为废物，就会被当成垃圾丢掉，谁在乎你曾是功臣呢？

廖先生的遭遇显然是他从没考虑过的。尽管他令人同情，不过，恐怕他在低调做人方面也有需要检讨的地方。

在这个问题上，还是一些大成者“棋高一筹”。孙武是我国春秋战国时的著名军事家，当时楚国一直是全中原诸国畏惧的大国。孙武所在的吴国根本不是它的对手，但却在孙武的策划下击败楚国并打下了国都郢都，致使楚国长期一蹶不振。

破楚凯旋，论功当然孙武第一，但是孙武非但不愿受赏，而且执意不肯再在吴国掌兵为将，下决心归隐山林。吴王心有不甘，再三挽留，孙武仍然执意要走。吴王乃派伍子胥去劝说，孙武见伍子胥来了，遂屏退左右，推心置腹地告诉伍子胥，说：

“你知道自然规律吗？夏天去了则冬天要来的，吴王从此会仗着吴国之强盛四处攻伐，当然会战无不利，不过从此骄奢淫逸之心也就冒出来了。要知道，功成身不退，将有后患无穷。现在我非但要自己隐退，而且还要劝你也一道归隐。”

可惜伍子胥并不以孙武之言为然。孙武见话不投机，遂告退，从此，飘然隐去，不知所终。

后来，果如孙武所料，吴王阖闾与夫差两代穷兵黩武，不恤国力，最后养虎遗患，栽在越王勾践手下，身死国灭。而那个不听孙武劝告的伍子胥却早在吴国灭亡之前就被吴王夫差摘下头颅挂在城门上了。

所有的历史事件虽然都已化做烟云，但它带给人们的警示却是永存的，对我们理性地处世有极大的帮助。

生活的至高境界是心中无边界

权力的大小，官职的高低，财富的多寡，构成了生活的边界，或称为阶级，生活中人们忙忙碌碌，绝大多数是为了攀上高阶级，只有少数能看破生活真谛的人，才能悠闲处世，显得轻松自在，因为在他们的心中生活无边界。有一副对联："宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天空云卷云舒。"为人处世能把宠辱看得像花开花落一样平常；对职位的去留，能像云卷云舒一样不以为意，这才是做人的最高境界。

对联中："宠辱不惊"一词来源于唐朝的一个真实的故事。说是有个叫卢承庆的人，字子余，做的官叫做"考功员外郎"，是专门管官吏考绩的，因为他做事认真、公正，很受人们的称赞。

一次，有个负责运送粮食的官员发生了粮船翻沉的事故，应受到惩罚，于是他给这个官员评定了个"中下"的评语，并通知了本人。受到惩罚的官员听说后，没有提意见，也没有任何疑惧的表情。卢员外郎继而一想：粮船翻沉，不是他个人的责任，也不是他个人能力可以挽救的，评为"中下"可能不合适。于是就改为"中中"的等级，并且通知了本人。那位官员依然没有发表意见，既不说一句虚伪的感激话，也没有什么激动的神色。卢员外郎见他这般，非常称赞，脱口称道："好，宠辱不惊，难得难得！"于是又把他的考绩改为"中上"等级。也许就是因为如此，"宠辱不惊"才作为一句成语流传到了今天。

后来卢承庆本人也屡遭坎坷，但他心情始终平静如水，并没有因起落无常而改变自己的为人准则。



现在的人大多觉得活得很累，不堪重负。金钱的诱惑、权力的纷争、宦海的沉浮让人钩心斗角、殚精竭虑。是非成败、荣辱得失使人或喜、或悲、或忧、或惧，一旦愿望无法实现，一旦目标难以达成，一旦希望成为泡影，往往就会伤心、失望，甚至对生活失去信心，找不到活着的意义。要克服这种失衡就需要放得开，做到宠辱不惊、去留无意。

宠辱不惊，去留无意说起来容易，做起来却十分困难。我们都是凡夫俗子，红尘的多姿、世界的多彩，令大家怦然心动，又有几个人能够真正做到淡泊名利呢？那么多的大人物、政治家，事业顺利时志高气盛，一经挫折就一败涂地，要么精神沮丧消沉，要么完全陷入绝望的深渊。这都是因为他们把当官当成了赚取名利的机会，一旦失去了权力，无疑也会感到自己再没有存在的价值。有的人穷尽其一生来追名逐利，却毫不知足，当然不可能做到宠辱不惊，因为在他的眼里，名利甚至比生命尊严更加重要。既然这样又怎么能做到对荣辱得失不惧、不喜、不忧呢？所以说，能以一种博大的胸怀对待仕途中的顺利与挫折，那才算是真正的风流人物。

当然，人们对名利的追求和向往都无可厚非，关键是我们如何处理、如何对待的问题。首先，我们要明确自己的生存价值，心底无私天地宽，要是心中没有过多的私欲，又怎么会患得患失呢？其次，认清自己所走的路，得之不喜，失之不忧，不要过分在意得失，不要过分看重成败，不要过分在乎别人对你的看法。只要自己努力过，只要自己曾经奋斗过，做自己喜欢做的事，按自己的路去走，外界的评说又算得了什么呢？

我国古代唯一的一位女皇武则天，死前给自己立了一块无字碑，一字不着，尽得风流。作为一位女皇帝，另一方面她有惊天地的雄才伟略；一方面她脑中还有违背传统的思想作祟，因为毕竟是由女人做皇帝，在中国是“历史的一次逆转”。所以在她将

要逝世当年，就还政于唐中宗。她知道对于自己的一生，人们会有各种各样的评价，碑文写好写坏都是难事，因而决定立“无字碑”，千秋功过，留与后人评说。但无字碑的空白，给后人留下无限的遐想。唐朝诗人杜牧诗中写到：“四百八十寺，多少楼台烟雨中”，它警示后人，不管多高的职位，多大的权力，多么的富贵，最后也会随风飘落，又何必计较生活的边界呢？





乌龟与刺猬的力量孰大

在动物世界里，各种动物都有其求生的本能。动物求生包括两个方面的内容，一种是带有攻击色彩的觅食行为；另一种是保护自己不受伤害的自我保护行为。数不清的动物，求生的本能大同小异，也各有其生存的空间。其中有两种动物，它们的习性对人类具有很大的启发。

乌龟是人们非常熟悉的一种动物。它动作慢不说，在遭遇外力干扰时，便把头脚缩进壳里。它不会反击，可是你也拿它没有办法。一直到外力消失，它认为安全了，才把头脚伸出来。这是乌龟的自我保护方式。刺猬则不同，一有外力靠近，它就竖起全身的刺，让外力知难而退。在自卫行为上，乌龟采取的方式和刺猬完全不同，乌龟不会伤人，但刺猬会伤人。

在社会生活中，人也有遭受外来侵害，需要进行自我保卫的场合，但不同的自卫方式会产生不同的人际效应。这是因为人的世界比动物世界更复杂，而人活着也不只为了生物性的存在。

以人性的观点来看，乌龟式的自卫似乎好于刺猬式的自卫。

乌龟把头脚缩进壳里，对外力的反应可说是有些“迟钝”，但因为有硬壳的保护，想吃它也不是件容易的事，因此乌龟对外力的侵凌采取的是“逆来顺受”的方式，直到对方倦了、腻了为止。但刺猬却是一有风吹草动就竖起尖刺，让其他动物不敢接近。

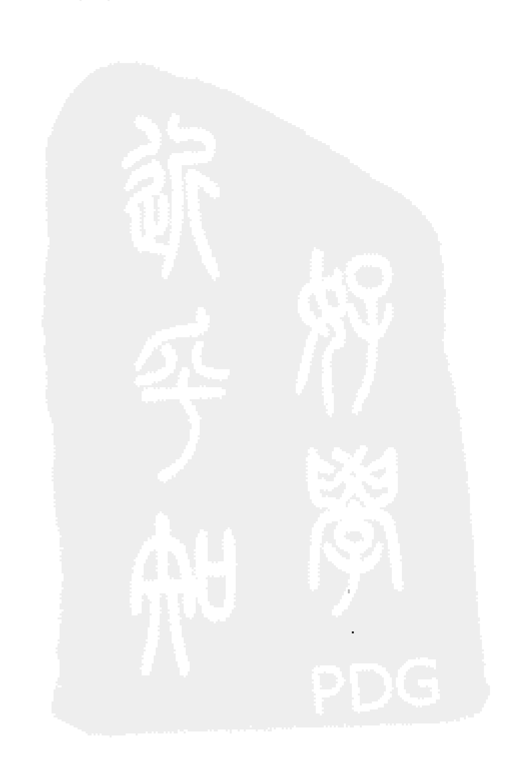
人如果采取乌龟式的自卫方式，带一些迟钝，就可以减少很多不必要的误会与麻烦。因为迟钝可以化解对方的挑衅；“逆来顺受”太极拳式的柔性响应，也可使对方的动作软化，力量散

化，让对手“无功而退”。另外，由于你知道自己在做什么，所以你对所处环境有所认知的“心”就犹如乌龟的硬壳，使你不致受到伤害。至于刺猬式的自卫，高警觉的反应固然可以立即使身心进入“备战”状态，也可以击退若干不怀善意者，但若击不退对方，势必引起一场厮杀，你会胜利，但也会遍体鳞伤，更有可能被歼灭。为自身权益而战，是人人肯定的“圣战”，但这种动不动就竖起全身尖刺的动作却也会使一般人不敢靠近你，因为他们不知道你是否会对他们的友善动作做出错误的判断，他们怕被你的紧张、过度保护自己而刺伤！

在社会生活中，具有乌龟式人际性格的人，朋友较多，也不容易有人际关系问题，即使对他有敌意的人最后都成了他的朋友；而有刺猬式人际性格的人则相反，朋友越来越少，因为人人都怕惹他！

所以，做乌龟好过做刺猬！

要知道，软弱和退缩也是一种无形的力量，这力量大无边际，能胜过任何硬性的进攻。只懂进攻而不懂退缩，只会强硬而不会软弱的人绝不是真正的智者，倘若胜出，也只能是一位遍体鳞伤的胜利者。





主动示弱可赢得人心

在具有博弈性质的交往中，最好不要在被逼无奈的时候才服输称臣，而应该在即将遭遇恶战或需付出沉重代价前就主动退避三舍，尔后再另外寻找获胜机会，这才是最明智的选择。

曾有一位记者去拜访一位政治家，目的是获得有关他的一些丑闻资料。然而，还来不及寒暄，这位政治家便首先对记者说："时间还长得很，我们可以慢慢谈。"记者对政治家这种从容不迫的态度大感意外。

不多时，侍者将咖啡端上桌来，这位政治家端起咖啡喝了一口，立即大嚷道："哦！好烫！"咖啡杯随之滚落在地。等侍者收拾好后，政治家又把香烟倒着插入嘴中，从过滤嘴处点火。这时记者赶忙提醒："先生，你将香烟拿倒了。"政治家听到这话之后，慌忙将香烟拿正，并表示了谢意。

平时趾高气扬的政治家出了一连串洋相，使记者大感意外，不知不觉中，原来的那种挑战情绪消失了，甚至对对方怀有一种亲近感。

这整个的过程，其实都是政治家有意安排的。当人们发现杰出的权威人物也有许多弱点时，过去对他抱有的恐惧感就会消失，而且受同情心的驱使，还会对对方产生某种程度的亲密感。

在为人处世中，要使别人对你放松警惕，造成亲近之感，只要你很巧妙地、不露痕迹地在他人面前暴露某些无关痛痒的缺点，出点小洋相，表明自己并不是一个高高在上、十全十美的人物，这样就会使人在与你交往时松一口气，不以你为敌。这就是故意示弱给人看。

故意示弱可以减少乃至消除他人的不满或嫉妒。事业的成功者，生活中的幸运儿，被人嫉妒是难免的，在一时还无法消除这种社会心理之前，用适当的示弱方式可以将其消极作用减少到最低程度。

示弱能使处境不如自己的人保持心理平衡，有利于与人交往时掌握主动。

示弱，必须善于选择适宜的内容。地位高的人在地位低的人的面前不要展示自己的显赫，应表明自己实在是个平凡的人。成功者在别人面前要多说自己失败的纪录，现实的烦恼，给人以“成功不易”、“成功者并非万事大吉”的感觉。对眼下经济状况不如自己的人，可以适当诉说自己的苦衷：诸如健康欠佳、子女学业不好以及工作中的诸多困难，让对方感到你“也有一本难念的经”。某些专业上有一技之长的人，最好宣布自己对其他领域一窍不通，坦陈自己日常生活中如何闹过笑话、受过窘等。至于那些完全因客观条件或偶然机遇侥幸获得名利的人，更应该直言不讳地承认自己是“瞎猫碰上死耗子”了。

示弱可以是个别接触时推心置腹的交谈，幽默的自嘲，也可以是在大庭广众之下，有意以己之短比人之长。

示弱有时还要表现在行动上。自己在事业上已处于有利地位，获得了一定的成功，在小的方面，即使完全有条件和别人竞争，也要尽量回避退让。也就是说，平时小名小利应淡薄些，疏远些，因为你的成功已经成了某些人嫉妒的目标，不可以再为一点微名小利惹火烧身，应当让出一部分名利给那些暂时处于弱势中的人。

示弱是收而不是放，是守而不是攻，因此它是一种无形的力量。可以说，为人处世中；懂得示弱是人际交往中掌握主动权的“灵丹妙药”，也是谦逊为人、低调处世的制胜法宝。



“说小话”是一种机敏的处事策略

“说小话”是一个人在语言交谈中故意表现的低姿态，它是在承认对方、尊崇对方的基础上而表现的谦让、低就和退步。退一步海阔天空，退是为了进，退一步进两步；退是一种暂时的权变措施，小话便是实现这一措施的有力武器。

某山区支部书记带领群众修路时，放炮炸石砸断了一家农户的梨树，这棵梨树是这家农户的主要财源，主人揪住支书要他赔。

支书说，秋后一定赔偿，但主人不肯，主人的兄弟一拥而上，把支书好一顿打。村里的党员和群众都火了，要求狠狠整治打人者。第二天开村民大会，闹事的人也觉得理屈，准备挨整。

不料，支书竟先做检讨：“老少爷们，我还年轻，得大家帮扶。哪个活儿我安排错了，哪句话我说得不对，大家提出来，我做检讨。”被打的事竟一字不提。

后来闹事的人找到支书，当面认了错：“你是为全村，我是为自家，我错了！今天你咋说我咋干，听你的。”这位村支书没有倚仗权力，而是利用说小话的策略轻松地征服了打人闹事者。

我们在处理复杂的人际关系时，难免会碰到一些性格倔强或一时冲动的人，在别的方法难以奏效时，不妨试试以退为进的方法。

说几句退让的小话，是一种有效解决问题的策略。它表面是退缩，实质是进攻。退就像拉弓射箭一样，先把弓弦向后拉，目的是为了把箭向前射出去。

其实，小话不小。这位支书是很懂得说小话之道的。为了日

后工作更顺利，他忍下了个人委屈。但是，他的忍让和退缩不是懦弱，而是一种坚强和勇敢。

生活中的人往往会被夹在两股势力的中间。两股势力斗争得非常激烈，并且都想得到你的支持，要你做出一定的抉择，这时如果一着不慎，便可能招致满盘皆输。因此你最好明智一些，尽量给自己留下一条退路，而说小话就是一种预留退路的策略。

唐朝时，唐高宗以王皇后无子而武昭仪（则天）有子，欲行废立。问计于群臣，褚遂良力谏："王皇后为世家之女，是先帝为陛下所娶，先帝临崩，执陛下手谓臣：'朕佳儿佳妇，今以会卿。'此陛下所闻，言犹在耳。皇后未闻有过，岂可轻废！陛下必欲易皇后，伏请妙择天下令族，何必武氏？武氏经事先帝，众所俱知，天下耳目，安可蔽也。"韩瑗、来济亦上表力陈，高宗不听。不久又问司空李勣，李勣是个乖巧之人，他心想此时越位擅言，恐有杀身之祸，废立成功与否，与性命攸关：同意废，如废不成功，岂不得罪王皇后；不同意废，如武氏当了皇后，自己岂不自投罗网？权衡再三，李勣来了个思不出位之策，说："此陛下家事，何必更问外人？"高宗便决定废皇后王氏和淑妃肖氏，诏立武则天为皇后。武氏册立后，遂用许敬宗打击不同意拥立自己的大臣，长孙无忌、褚遂良、韩瑗、于志宁等皆遭贬谪诛杀，李勣因应付得体，没受牵连，反而被任命审理长孙无忌等人的案子，逃过了一场灾祸，并继续得到重用。

可见，自我角色认同上的低姿态，语言表达上依据实际情形适当地显示出愚钝，都是人生中必须修炼的处世技法。



人在屋檐下，岂可不低头

俗话说“人在屋檐下，不得不低头”。人在一生中总会有不同的际遇、不同的处境。顺风好行船，逆境难为生；位高好成事，位卑难做人。但历数古今中外得大成之人，无不是善处逆境和善待位卑的智者。他们能伸能屈、能俯能仰，从不把自己看得比别人更高贵、更显赫。特别是在屈尊和低就于别人的时候，更能显出低调做人的风范。

即使是在今天，“人在屋檐下，不得不低头”仍不失为我们为人处世的训诲，只是我们认为这条训辞中的“不得不”充满了无奈、勉强、不情愿，这种“低头”太痛苦，因此，这句话应改为“人在屋檐下，一定要低头”！

把“不得不”改成“一定”并不是在玩文字游戏，而是有很多考虑的。

所谓的“屋檐”，说明白些，就是别人的势力范围。只要你在这势力范围之中，并且靠这势力生存，那么你就在别人的“屋檐”下了。这“屋檐”有的很高，任何人都可抬头站着，但这种屋檐不多，以人类存在着的排斥“非我族群”的天性弱点来看，大部分的“屋檐”都是低的！也就是说，进入别人的势力范围时，你会受到很多有意无意的排斥。这种情形在所有人的一生当中几乎都出现过，除非你有自己的一片天空，是个强人，不用靠别人来过日子。可是你能保证一辈子都可以如此自由自在，不用在人“屋檐”下避避风雨吗？所以，在人屋檐下的心态就有必要好好做些调整了。

我们的主张是：只要是在别人的屋檐下，就“一定”要低

头，不用别人来提醒，也不要等撞到屋檐了才低头。这是一种对客观环境的理性认知，是审时度势后的一种明智的选择。

做这种选择起码有这样几种好处：

不会因为不情愿低头而碰破了头。

不致因为自尊自大而招嫉恨以致成为被人打击的目标。

不会因为沉不住气而执意要把“屋檐”拆了。要知道，不管拆得掉拆不掉，你总是要付出代价的。

不会因为不忍屈就而离开“屋檐”下。离开不是不可以，但是要去哪里必须考虑，而且离开后想再回来就不容易了。

在“屋檐”下待久了，甚至有可能成为屋内的人。

总而言之，“一定要低头”的目的是为了让自己与现实环境有一种和谐的关系，把二者的抵触和摩擦降至最低；是为了保存自己的能量，好走更长远的路；是为了把不利环境转化成有利环境。这是处世的一种怀柔、一种权变，更是行走社会的生存智慧。

“在人屋檐下”是人生必经的过程，它会以很多不同的方式出现。当你看到了“屋檐”时，请不要“不得不”而是要告诉自己“一定要”低头。

当然，一定要低头，脖子也会酸，但揉一揉也就过去了。

低下头来，上边的天空会更广阔，人生的道路会更宽畅。





夹起“尾巴”好做人

一个人的名气大了，不沽名则其名愈溢；一个人的功劳大了，不矜功则其功愈显。俗话说，“夹着尾巴好做人”，对普通人如是，对那些功成名就的人来说也莫不如是。

中国历史上明王朝的建立，大将军徐达功不可没。

“指挥皆上将，谈笑半儒生”的徐达，儿时曾与朱元璋一起放过牛。在其戎马一生中，有勇有谋，用兵持重，为明朝的创建和中国的统一立下赫赫战功，是中国历史上著名的谋将帅才，他也深得朱元璋的宠爱。但是，就是这样一位战功赫赫的人，却从不居功自傲。徐达每年春天挂帅出征，暮冬之际还朝。回来后立即将帅印交还，回到家里过着极为俭朴的生活。按理说，这样一位儿时与朱元璋一起放过牛的至交，且战功赫赫，甚至朱元璋还将自己的次女许配给他，完全可以“享清福”了。朱元璋也在私下对他说：“徐达兄建立了盖世奇功，从未好好休息过，我就把过去的旧宅邸赐给你，让你好好享几年清福吧。”朱元璋的旧邸是其登基前当吴王时居住的府邸，可徐达就是不肯接受。万分无奈的朱元璋请徐达到旧邸饮酒，将其灌醉，然后蒙上被子，亲自将其抬到床上睡下。徐达半夜酒醒，问周围的人自己住的是什么地方，内侍说：“这是旧内。”徐达大吃一惊，连忙跳下床，俯在地上自呼死罪。朱元璋见其如此谦恭，心里十分高兴，命有关部门在此旧邸前修建一所宅第，门前立一石碑，并亲书“大功”二字。

徐达功高不骄，还体现在他好学不倦、严于律己上。放牛出身的徐达，少年无读书机会，但他十分好学，虚心求教，每次出

征都携带大量书籍，一有时间便仔细研读，掌握了渊博的军事理论。因此每每临阵指挥，莫不料敌如神，进退有据，且每战必胜，令人心服。

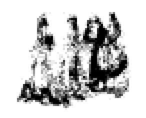
身为统帅的徐达，还能处处与士兵同甘共苦。遇到军粮不济，士兵未饱时，他也不饮不食；扎营未定，他也不进帐休息；士卒伤残有病，他亲自慰问，给药治疗；如遇上士卒牺牲，他更是重视，筹棺木葬之。将士对他无不既感激又尊敬。

本来可以声色犬马的徐达，平生却无声色酒财之好，“妇女无所爱，财宝无所取，中正无所疵，昭明乎日月。”朱元璋赐予他一块沙洲，由于正处于农民水路必经之地，家臣以此擅谋其利，徐达知道后，立即将此地上缴官府，“其无私欲，持大节类如此。”

1385 年，徐达病逝于南京。朱元璋为之辍朝，悲恸不已，追封为中山王，并将其肖像陈列于功臣庙第一位，称之为“开国功臣第一”。

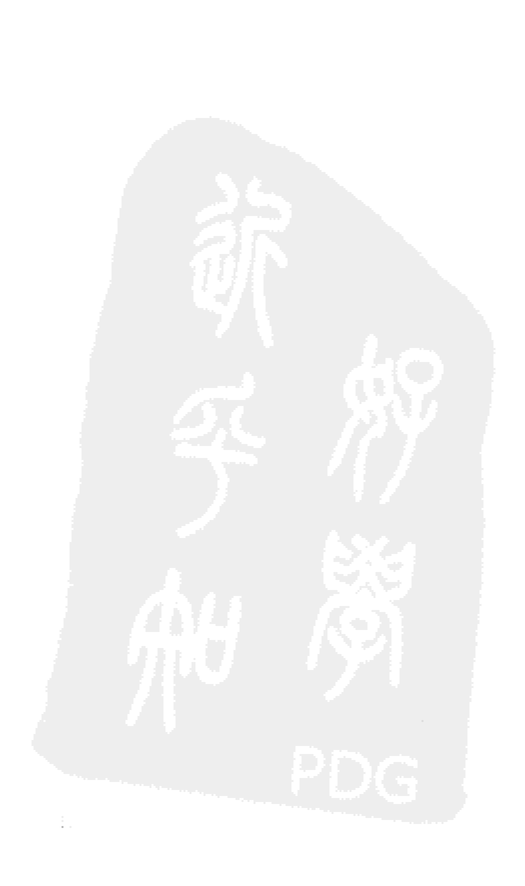
徐达之所以能不居功自傲，除其个人良好的修养外，还有更深层次的原因，那就是他知道功成名就后该如何安身立命。这不能不说是高人自有高招。历史上几乎无一例外，每个皇权的确立，无不倚仗文臣武将的运筹帷幄决胜千里。但功臣往往成为权臣。在中国历史上，功臣权臣夺取皇权或挟天子以令诸侯，甚至皇袍加身的例子也不鲜见。所以，历代皇帝总是在政权到手后，视功臣为最大威胁，千方百计收回其权力。“杯酒释兵权”已算是非常“客气”了。“狡兔死，走狗烹；飞鸟尽，良弓藏；敌国破，谋臣亡”成为皇权统治下残酷的事实，也是历史的必然。

事实上，朱元璋登基后，从 1380 ~ 1390 年，受丞相胡惟庸牵连被杀的功臣、官僚共达三万多人；1393 年，有赫赫战功的将领蓝玉以及与其有关的人士均被杀，先后牵连被杀的竟有几万人；洪武十五年的空印案，洪武十八年的郭桓案，被杀者更多达



8万之众。

应该说，朱元璋用严刑重刑，杀了包括功臣在内的十多万人，实质上是强化其统治的手段，也是统治阶级内部残酷斗争的结果。另一方面，也与朱元璋的个人品格有关。从小与朱元璋在一起的徐达当然十分清楚“伴君如伴虎”的道理，他知道与这样的皇帝在一起，只能共苦，不能同甘，自己如果居功自傲，无异于引火烧身。所以，徐达夹起“尾巴”，低调做人，这既是徐达个人良好品行的体现，更是他保全自己的良策。



得理饶人更易征服人

在现实生活中，一些人常为一些鸡毛蒜皮的小事争得面红耳赤，谁都不肯甘拜下风，以致大打出手，造成很坏的后果，不好收拾。事后静下心来想想，当时若能忍让三分，自会风平浪静，相安无事，小事化无。事实上，有理的人越是表现得谦让，越能显示出他胸襟坦荡，富有修养，反而更能让他人钦佩。

我国汉朝时有一位叫刘宽的人，为人宽厚仁慈。他在南阳当太守时，小吏、老百姓做错了事，他只是让差役用蒲鞭责打，表示羞辱，此举深得人心。

刘宽的夫人为了试探他是否像人们所说的那样仁厚，便让婢女在他和属下集体办公的时候捧出肉汤，装作不小心的样子把肉汤泼在他的官服上。要是一般的人，必定会把婢女责打一顿，即使不如此，至少也要怒斥一番。而刘宽不仅没发脾气，反而问婢女："肉羹有没有烫着你的手？"由此足见刘宽为人宽容之度量确实超乎一般人。

还有一次，有人错认了他驾车的牛，硬说为刘宽驾车的牛是他的。这事要是换了别人，不将那人拿到官府去治罪，也要狠揍他一顿不可，可刘宽什么也没说，叫车夫把牛解下给那人，自己步行回家。后来，那人找到自己的牛，便把那牛还给刘宽，并向他赔礼道歉，而刘宽非但没责备那人，反而好言安慰了他一番。

这就是有理让三分的做法。刘宽的度量可谓不小，他感化了人心，也赢得了人心。

人人都有自尊心和好胜心，在生活中，对一些原则性的问



题，我们为什么不显示出自己比他人有容人的雅量呢？

俗话说，金无足赤，人无完人，每个人都会偶有过失，因此每个人都有需要别人原谅的时候。但是，人们对待自己的过错往往不如看待他人的那样严重。这大概是因为我们对自己犯错的背景了解得很清楚，而对于他人的过错造成的原因却不甚知晓，因此对于自己的过错就比较容易原谅，而常把注意力集中在人家的过错上。即使有时不得不正视自己的错误，也总觉得是可以宽恕的。可见，无论我们自己是好是坏，我们总是能够容忍自己。

然而，轮到我们评判他人的时候，情形就不一样了。我们用另外一副眼光百般挑剔地去发现他们的不对。例如：假使我们发现他人说谎，我们将会严厉地谴责对方的不诚实，可是谁又敢于保证自己从来都没说过一次谎？

有些人一旦陷入争斗的旋涡，便不由自主地焦躁起来，不仅是为了面子，有时也是为了利益，因此一旦自己得了“理”，便不肯饶人，非逼得对方承认自己的错误不可。然而“得理不饶人”虽让你吹着胜利的号角，但这也同时埋下了下次争斗的种子。因为这对“战败”的对方也是一种面子和利益之争，他当然要伺机“讨”还。

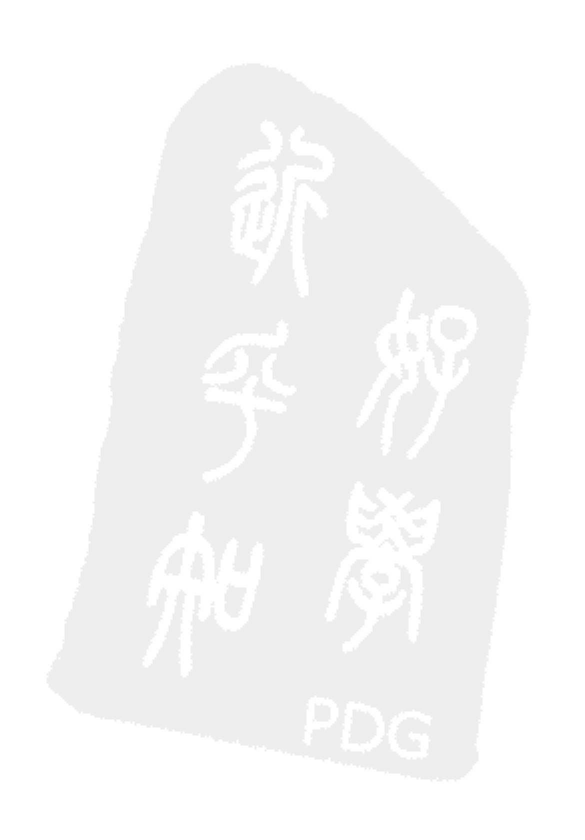
在这种时候，我们为什么就不能像刘宽那样，即使自己有理也让别人三分呢？其实，有些时候给他人留下台阶，也是为自己以后留下了一条后路。

的确，在与他人相处的过程中，人们常常会因为对事物的理解不一，个性、爱好、脾气、要求不同，以及价值观念的差异而产生矛盾或冲突，此时我们应记住一位哲人的话：“航行中有一条规律可循，操纵灵敏的船应该给不太灵敏的船让道。”其实，在生活中也应遵循这条规律。

因此，做一个肯理解、容纳他人优点和缺点的人，才会受到他人的欢迎。相反，那些对人吹毛求疵，没完没了地又批评又

说教的人，是不会拥有亲密的朋友的，也不会受到更多人的拥戴。

谦让宽容是一种修养，一种气度，一种德行，更是一种处世的学问。如果我们都具有这种宽容忍让的心态，我们与他人之间的关系就会变得更加和谐和美好。





谨慎张扬自己的个性

谁都认为个性很重要，特别是年轻人，他们最喜欢谈的就是张扬个性。他们最喜欢引用的格言是：走自己的路，让别人去说吧！

时下的种种媒体，包括图书、杂志、电视等，都在宣扬个性的重要性。

我们可以看到，许多名人都有非常突出的个性，不管他是一个科学家，还是一个艺术家或者军事家。爱因斯坦在日常生活中非常不拘小节，巴顿将军性格极其粗暴，画家凡·高是一个缺少理性、充满了艺术妄想的人。

名人因为有突出的成就，所以他们的许多怪异的行为往往被社会广为宣传，以致有些人甚至产生这样的错觉：怪异的行为正是名人和天才人物的标志，是其成功的秘诀。对此我们只要分析一下就会发现，这种想法是十分荒谬的。

名人确实有突出的个性，但他们的这种个性往往表现在创造性的才华和能力之中，也就是体现在艺术风格上，而不是体现在他们高人一等的傲气上。“如果说我比别人看得更远一点，那是因为我站在了巨人肩上的缘故”，这是大科学家牛顿说的话。其他名人的心态又何尝不是如此呢？正是他们的成就和才华，使他们的特殊个性得到了社会的肯定。如果换了一个没有多少本领的常人，他们的那些特殊行为可能只会遭到别人的嘲笑。

年轻人为什么那么喜欢谈个性，那么喜欢张扬个性呢？我们先来探讨一下年轻人所张扬的个性的具体内容是什么。

年轻人张扬的个性相当一部分来自于他们年轻气盛的自我表

现欲，是一种希望别人崇拜自己的行为。年轻人有许多情绪，他们希望畅快地发泄自己的情绪。他们不希望把自己的行为束缚在复杂的条条框框中。所以，年轻人喜欢张扬的个性与那些“天才”或伟大人物所表现的个性张扬是不同的两种做人姿态。

张扬个性肯定要比压抑个性舒服。但是如果张扬个性仅仅是一种任性，一种意气用事，甚至是对自己的缺陷和陋习的一种放纵的话，那么，这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

年轻人非常喜欢引用但丁的一句名言：“走自己的路，让别人去说吧！”

但作为一个社会中人，我们真的能这么“洒脱”吗？比如你走在公路上，如果仅仅走自己的路而不注意交通规则，警察就会来干涉你，会罚你的款。如果你走路不注意安全，横冲直撞，还有可能出车祸。所以，“走自己的路，让别人去说吧”，这种态度在现实生活中是不大行得通的。

社会是一个由无数个体组成的人群，我们每个人的生存空间并不很大。所以当你想伸展四肢舒服一下的时候，必须注意不要碰到别人。当我们张扬个性的时候，必须考虑到我们张扬的是什么，必须注意到别人的接受程度。如果你张扬的这种个性是对别人人性的压抑和欺负，那么你最好的选择是把它改掉，而不是去张扬它。

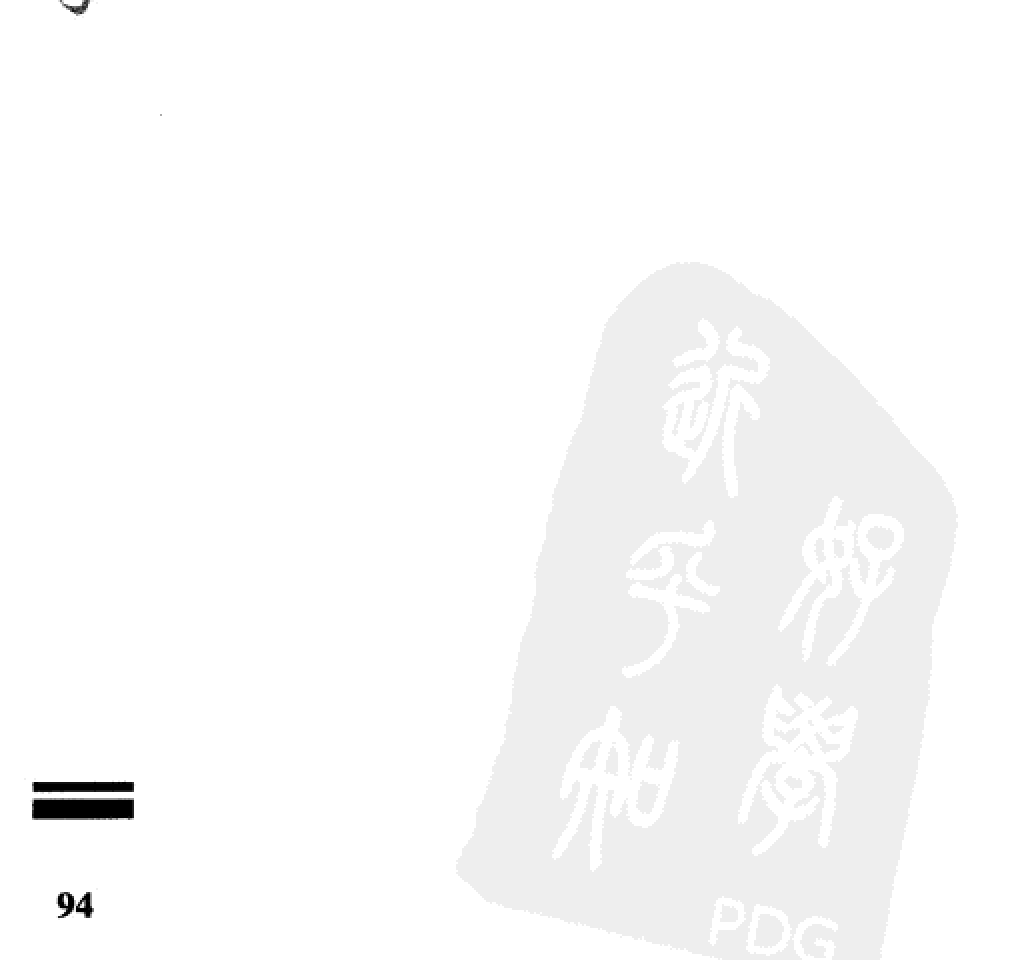
我们必须注意：不要使张扬个性成为我们纵容自己虚荣心的借口。社会需要我们创造价值，社会首先关注的是我们的工作品质是否有利于创造价值。个性也不例外，只有当你的个性有利于创造价值，是一种生产型的个性时，你的个性才能被社会所接受。

巴顿将军性格粗暴，他之所以能被周围的人接受，原因是他是一个优秀的将军，他能打仗，否则他也会因为性格的粗暴而遭到社会的排斥。



所以我们应该明白：社会需要的是被公众所接受的个性，只有你的个性能融合到创造性的才华和能力之中，这种个性才能够被社会接受。如果你的个性没有表现出一种相容性，仅仅表现为一种脾气，它往往只能给你带来不好的结果。

要想成就一番事业，你应该把个性表现在创造性的才能中，尽可能与周围的人协调一些，这是一种成熟、明智的选择。也只有这样，你才有张扬自己个性的空间。



善与常人平起平坐

社会上绝大多数人都是居于平民阶层的普通人。那些居于高位的人，如果不能保持低调做人的本色，就会与大多数人产生距离甚至隔阂，其间就像多了一层隔板，在沟通上造成障碍。所以，从这一意义上说，地位越高的人，越应该保持低调做人的本色。只有收住自己，才能收住人心，只有摆平自己，才能摆平他人。

要学会低调地处理人与人之间的关系，学会一视同仁。不要厚此薄彼，不要用势利眼和有色眼镜看人看社会。也不能因外界或个人情绪的影响，对人对事表现得时冷时热。

在实际生活中，绝大多数人都愿意接触与自己爱好相似、脾气相投的人，这在无形中也就可能冷落了其他一些人。因此，要想低调做人就要适当地调整心态，增加和那些性格爱好与自己不同的人的交往，尤其对那些曾反对过自己的人，更需要经常与他们交流感情，防止造成不必要的误会与隔阂。有的领导者对工作能力强、使用起来得心应手的下级较关心和喜欢，而对工作能力较弱或话不投机的下级关心较差。这样时间长了，彼此关系就会逐渐疏远，上下级之间产生距离。

在低调做人方面有些伟人堪称我们的楷模。

由于工作关系，周恩来生前到北京饭店的次数特别多。每次去，他总喜欢在饭店内走动，同店里的领导、服务人员见见面，打打招呼，了解他们的工作和生活情况。饭店里所有的职工都对周恩来有一种特殊的感情。和周恩来共事的人，除了把他看成领袖，还会从内心把他当成良师益友。中南海摄影师徐肖冰说，周



恩来与人交往时，并不是把自己当做官，他发自内心地把自己看作普通人中间的一员。和周恩来谈话，无需“仰着脸”。他不是高高在上，他就在你我中间。

正因为这样，周恩来赢得了所有下属和人民的心。下级人员把他当作自己的亲人，不仅同他谈话，渴望听到他的声音，并喜欢把自己的愿望和要求告诉他，把心掏给他。所以，周恩来能够从下级及人民群众那里听到最真切的话语，获得最多的情感支持。

玛格丽特·杜鲁门在写她父亲杜鲁门总统的传记时，也曾多次提到她的父亲低调做人的感人故事：

“父亲不愿意用他办公桌上的铃声下命令来传唤人，十有九次都是他亲自到助手的办公室去，在偶尔传唤别人的时候，他都会到他的橡树厅门口去接……”

“父亲在处理白宫日常事务时，总是这样体贴别人，一点也不以尊者自居。他之所以能够使周围的人对他忠心耿耿，其真正的原因即在于此。”

人人都无法离群索居，你一生都得与人相处。在家庭、学校和社会，你都是其中的成员、分子、角色之一。你必须在你的环境内与其他人平等融洽地相处，这样你才会拥有幸福快乐的成功人生。

你若想过上快乐的生活，拥有成功的人生，就必须收起那张不讨人喜欢的高傲面孔，翘起嘴角，放松眉头，用你可爱的笑脸去面对周围所有的人。因为你的形象不是用高傲的架子支起来的，而是用低调的心态铺就而成的。

无欲而誉至

名，是一种荣誉，一种地位。名还常常与利相连，有了名，就可能享受更大的权利；有了名，通常万事亨通。总之，名以及与之相连的利这东西的确十分诱人，多少人立足于社会、搏击于人生的动力正来自于此。也许受着中国封建传统的“官本位”思想的影响，功名利禄成了许多人奋斗的目标，成为他们人生的目的。

我们应该知道，无论是官场还是生意场，或是其他社会圈子，成功者、青云直上者、名利双收者毕竟是少数，更多的是为名利所困扰、因过分追求名利而落败的悲剧。既然现实生活如此之严酷，那我们为什么不把名利看淡一些，为什么不能视名利如过眼烟云呢？懂得糊涂哲学的人会知道，生活的道路是很宽阔的，人生的价值并不全是能用名和利来衡量的，因此若想活得有滋有味，就应该在名利的砝码上减轻几分，看开名利，看淡名利，活出生活的本色来。

孟子曾经说过：“养心莫善于寡欲。其为人也寡欲，虽有不存焉寡矣；其为人也多欲，虽有存焉寡矣”。意思是讲如果一个人心中的欲望是很有限的，那么对于他来说，外界获得的东西是多是少都与自己无关，少了不足以产生内心的不平衡，而多了也不会助长他的欲望。而若一个人充满着无尽的欲望，那么他永远也不会有舒心的时候。在名利的驱动下，很多人一心想着往上爬、挣大钱，而名利增长了以后，欲望再一次提升，如此循环下去，永远追求着名利，直至生命的尽头仍然得不到满足。孟子对清心寡欲的好处和欲壑难填的弊端可真是论述得十分精当透辟。



许多人知道北京故宫有个养心殿，养心为何？其实一个人的精力是有限的，最易疲劳的是心，如果心灵得不到解脱，终日诚惶诚恐，终会有心衰力竭的时候；如果能淡化世间的功过得失，时常保持一种宁静的心态，那么我们就会有更充沛的精力去干自己应该干的事，而不会被外物役使而中断了自己的前程。

古语有云：木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行离于人，众必诽之。在现实生活中，每每见到一些名人受到人群的围观骚扰，连散步、购物之类的基本行动自由都难以保证；至于因名声引来的各种各样千奇百怪的麻烦事乃至灾祸，在报刊上也时有所见。

“我的上帝，我此后的生活又将怎样呢?”

这是当时年仅 31 岁的李政道获悉自己荣获诺贝尔奖时发出的一声感叹。他当时的心情并不会如一般人所想象的那样，全是被欢欣与高兴所充斥，而是更长远地考虑到了自己获奖之后的人生道路该怎样走。众多的事实表明，获奖尤其是获诺贝尔奖——举世瞩目的大奖，能使获奖的科学家在一夜之间成为人人皆知的名人，而这对于他们日后包括科学研究在内的各项人生抉择，都将产生很大影响。这种影响在负面上至少有这么几项：使获奖者与自己以往亲密的同事之间划出了一道鸿沟，造成了一定的距离；少数获奖后的科学家将主要精力转移到社会领域与政治活动中，自觉或不自觉地充当了社会贤明的角色；因为公众将他们视为权威，他们也不时遭受到名人所遭受的骚扰，对他们继续潜心于科学研究带来不利影响。有一位诺贝尔奖获得者曾这样回忆说：“我得奖的那一年真糟糕，得奖当然是好极了，但一年内我什么工作也没做”。

鲁迅先生曾有一句警世之言：“毁或无妨，举例可怕”。如果不能正确对待名和利，或者说不能淡泊名利，那么已有的名利其反面效应也是相当危险的，尤其是对于那些人生观不太坚定、

在事业上浅尝辄止的人而言，很容易被捧杀，造成他的事业与人生的昙花一现。

因此，我们要把名利看淡一些，当名利场中的过客。这主要包括三个方面：首先，对于不属于自己应得的名和利，绝不可要。如果做一个沽名钓誉者，即使能暂时获得某些大红大紫的得益和快意，日后真相大白时，也必然有无穷无尽的烦恼接踵而来；其次，对于那些勉强可以得的名和利，要有一种谦让的精神，将其推让他人，这既会增加同事间彼此关系的友好，又是个人具有自知之明的一种表现；再次，即使是自己应得的名和利，也要善于将其化为前进的动力，绝不能使之成为人生的负累、前进的阻力，也不能把名利当作炫耀的资本。我们知道，满桶水不响，半桶水晃荡，我们绝不能做“半桶之水”。须知天外有天，人外有人。功成名就能有一种谦逊的态度，自觉地在名利场中做看客，则表明他有一种广阔的心境，自然能自得其乐。

《菜根谭》中说：“世人只知道拥有名声地位是令人快乐的事，却不知道没有名声地位的快乐才是真正的快乐；世人知道挨饿受冻是令人优虑的事情，却不知道不愁吃不愁穿但精神上有某种痛苦才是真正的痛苦”。这就告诉我们，平凡的人生才是幸福的人生，静静地生活，静静地享受，用不着去承受大起大落，也用不着去承受大富大贵。只可惜世人都不珍惜自己拥有的平凡生活，为名利终日忙碌、四处奔波，等真正明白什么是幸福时，已为时晚矣。世人不辞辛苦地为了更高的职务、更多的利益绞尽脑汁寻找达到目标的手段和妙方，殊不知这就在不知不觉中玷污了自己纯洁的心灵，即使是捞到了丁点名利上的好处，却已不受人喜爱，这才是真正的悲剧。尽管《菜根谭》中的观点有些明哲保身的消极思想，但其中也着实包含着一些为人处世的真知灼见。



让人一码，心界更宽

人生之所以多烦恼，皆因遇事不肯让他人一步，总觉得咽不下这口气。其实，这是很愚蠢的做法。

“善于放弃”是一种境界，是历尽跌宕起伏之后对世俗的一种轻视，是饱经人间沧桑之后对世事的一种感悟，是运筹帷幄、成竹在胸、充满自信的一种流露。人只有在对世事了如指掌之后才会懂得放弃并善于放弃，只有在懂得并善于放弃之后才具有大成之思、大家之气。

杨玢是宋朝尚书，年纪大了便退休在家，安度晚年。他家住宅宽敞、舒适，家族人丁兴旺。有一天，他坐在书桌旁，正要拿起《庄子》来读，他的几个侄子跑进来，大声说：“不好了，我们家的旧宅被邻居侵占了一大半，不能饶他！”

杨玢听后，问：“不要急，慢慢说，邻居侵占了我们家的旧宅地？”

“是的。”侄子回答。

杨玢又问：“邻居家的宅子大还是我们家的宅子大？”侄子们不知其意，说：“当然是我们家宅子大。”

杨玢又问：“邻居占些旧宅地，于我们有何影响？”侄子们说：“没有什么大影响，虽无影响，但他们不讲理，就不应该放过他们！”杨玢笑了。

过了一会儿，杨玢指着窗外落叶，问他们：“树叶长在树上时，那枝条是属于它的，秋天树叶枯黄了落在地上，这时树叶怎么想？”侄子们不明其意。杨玢干脆说：“我这么大岁数，总有一天要死的，你们也有老的一天，也有要死的一天，争那一点点

宅地对你有什么用?”侄子们明白了杨玢讲的道理，说：“我们原本要告他的，状子都写好了。”

侄子呈上状子，他看后，拿起笔在状子上写了四句话：“四邻侵我我从伊，毕竟须思未有时。试上含光殿基望，秋风秋草正离离。”

写罢，他再次对侄子们说：“我的意思是在私利上要看透一些，遇事都要退一步，不要斤斤计较。”

人的一生，不可能事事如意、样样顺心，生活的路上总有沟沟坎坎。你的奋斗、你的付出，也许没有预期的回报；你的理想、你的目标，也许永远难以实现。如果，抱着一份怀才不遇之心愤愤不平，如果，抱着一腔委屈怨天尤人，难免让自己心态扭曲、心力交瘁。

生活在凡尘俗世，难免与人磕磕碰碰，难免被人误会猜疑。你的一念之差、你的一时之言，也许别人加以放大和责难，你的认真、你的真诚，也许会遭到别人的误解和中伤。如果，非得以牙还牙拼个你死我活，如果，非得为自己辩驳澄清，必然导致两败俱伤。

适时地咽下一口气，让别人一码；潇洒地甩甩头发，悠然地轻轻一笑，甩去烦恼，笑去恩怨。你会发现，天依然很蓝，人生依然很美好，生活依然很快乐。



不妨扯下自己的面子给别人

人都爱面子，你给他面子就是给他一份厚礼。你给别人一个面子就相当于承认别人比自己尊贵，比自己占分量，比自己有面子，他领了情，日后也一定会对你做出相应的回报。可以说，这是人际交往中不可或缺的规则。

反过来，无论你采取什么方式指出别人的错误——一个蔑视的眼神，一种不满的腔调，一个不耐烦的手势，都有可能带来极为不利的后果。你以为他会接受你的意见吗？绝对不会。因为你否定了他的建议、主张和判断力，打击了他的荣耀和自尊心，同时还伤害了他的自尊、自信和感情。他非但不会改变自己的看法，还要进行反击，与你一争高下，因为他觉得自己很没有面子。

永远不要说这样的话："看着吧！你会知道谁是谁非的。"

这等于说："我会使你改变看法，我比你更聪明"。这实际上是一种挑战，在你还没有开始证明对方的错误之前，他已经准备迎战了。为什么要给自己增加困难呢？为什么不肯把自己的面子扯下恭恭敬敬地奉送给对方呢？

古代有位大侠名叫郭解。有一次，洛阳某人因与他人结怨而心烦，多次央求地方上有名望的人士出来调停，对方就是不给面子。后来他找到郭解门下，请他来化解这段恩怨。

郭解接受了这个请求，亲自上门拜访委托人的对手，做了大量的说服工作，好不容易使这人同意和解。照常理，郭解此时不负人托，完成这一化解恩怨的任务，可以走人了。可郭解还有高人一着的棋，有更巧妙的处理方法。

一切讲清楚后，他对那人说："这个事，听说过去有许多当地有名望的人调解过，但因不能得到双方的共同认可而没能达成协议。这次我很幸运，你也很给我面子，让我了结了这件事。我在感谢你的同时，也为自己担心，我毕竟是外乡人，在本地人出面不能解决问题的情况下，由我这个外地人来完成和解，未免会使本地那些有名望的人感到丢面子。"他进一步说："这件事这么办，请你再帮我一次，从表面上要做到让人以为我出面也解决不了问题。等我明天离开此地，本地几位绅士、侠客还会上门，你把面子给他们，算作他们完成此一美举吧。拜托了。"

郭解把自己的面子扯下来，决意送给其他有名望的人，其心态之高，其心态之平，实在令人感佩。

当然，给别人面子一定要自然，不要让对方明白，这是你有意使然，否则便显得你很虚伪，别人对这种面子也不会感兴趣。其中最难的是，起初你还能以理智自持，到后来，或许感情一时冲动，好胜之心勃发，担心自己没有珍惜体现自身价值的机会而不肯让步，也是常有的事。当你有意无意间在语气上、举止上流露出故意让步的意思时，那就白费心机了。

给人面子应成为自己处身立世的自觉行动，这样才能实现它的真正意义，否则便违背了人情账户的操作规则。



淡泊就是欲望的浓度很稀很薄

“非宁静无以致远，非淡泊无以明志。”以出世的态度去过人世的生活，以无为的心态去看待有为的事业。

一个人应具有什么样的生活态度，对个人来说都是一个深奥之题。德行高尚的人处世坚守一个“淡”字，即所谓的“君子之交淡如水”。古代贤者圣人们常常提倡“淡泊以明志”，以不追逐名利作为自己的志趣，为人处世只是恬淡寡欲，清静无为。

那么，何为“淡泊”呢？是陶渊明“采菊东篱下，悠然见南山”的安逸？还是朱熹“事理通达心气平和，品节详明德性坚定”的随和？抑或是郑板桥“难得糊涂”的豁达？古往今来，概无定论。不过，有一点可以肯定，凡是真正“淡泊”的人，都能够置个人利害得失于考虑之外，视名利金钱犹如粪土，心态平和，操守清廉。

有人在激烈的竞争中败下阵来，无心奋起，于是自我标榜“淡泊”，其实这是误解，这不是淡泊，这是消极；有人在感情上备受挫折，从此心灰意冷，于是声言自己心如止水，再不掀波澜，从此“淡泊”，这同样也不是淡泊，而是冷漠；有人雄心万丈而壮志难酬，于是标榜“淡泊”，这只是颓废者的自暴自弃；有人无才无能而碌碌无为，却号称“淡泊”，这只是他们自欺欺人的自我安慰。

淡泊明志，不是不思进取，不是无所作为，不是没有追求，而是以一个纯美的灵魂去对待生活和人生。春天在我们眼里，沙滩在我们脚下，蓝天在我们头上，森林在我们手中，让我们的心境远离尘嚣，靠近自然，这就是淡泊所在。

非分的欲望鼓动人，也害人。淡泊，不是没有欲望。属于我的，当仁不让；不属于我的，千金难动其心，这就是一种淡泊。

平平淡淡地生活，欢欢乐乐地工作，安安静静地学习。需要一种心境，一种淡泊明志的心境，一种无欲则刚的心境。这个世界上有着太多的诱惑，因此便有了太多的欲望。人生在世，有几个人能够做到真正的“淡泊明志”？一个人要以清醒的心智和沉稳的步履走过岁月，他的精神中不能缺少淡泊，否则，他不是活得太忧郁，就是活得太无聊。

平平淡淡才是真，人生的意义也深深蕴涵于平凡的生活之中。在日常生活中，干好每一件具体工作，尽自己应尽的责任，享受各种各样生而为人的乐趣，这才是淡泊的真正来源。

平平淡淡是一份感觉，它无声无形，只要每个人在自己心灵深处认定。千百个生命有千百种人生，千百条路有千百人行。纵览历史，自古以来，我们的先哲就一直用心追求那份平平淡淡的悠闲，位居高官的陶渊明退隐世外桃源，整天“采菊东篱下，悠然见南山”；甘居陋室的刘禹锡高唱“斯是陋室，唯吾德馨”；才艺绝伦的唐伯虎一生只求“不炼金丹不坐禅，不为商贾不为田；闲来写就青山卖，不使人间造孽钱”等等。诚然，“平平淡淡才是真”早已在前贤们的心中定格。平平淡淡是自由不羁的心灵风采，挥洒自由的生存方式，明快流畅的生命韵律。

生活已经为我们的悲欢离合做好了安排，许多的人我们无法了解，许多的事我们不能预料，许多的喜怒哀乐，我们无所适从。“命中有时终须有，命里无时莫强求”，我们只需尽力而为，便已经做了我们应该做的。虽失败亦无悔，只因我们拥有一颗平平淡淡的心，只因我们懂得“岂能尽如人意，但求无愧我心”。淡泊明志，安于淡泊的生活，并能以淡泊的态度对待生活中的奢华和诱惑，让自己的心灵得以安宁。这样的人，于自己是云朵一样的轻松，于别人是湖泊一样的宁静。



淡泊给予你的或许不多，但是你所必需的东西却给予你了；奢华给予你的可能很多，但是人所必须得到的一些东西却可能丢掉了。一个对淡泊的生活感到痛苦难熬的人，往往会以更大的痛苦为代价来重新认识淡泊。

淡泊也是一种胸怀。锱铢必较、气量狭窄的人是无法“淡泊”的。淡泊更是一种信仰，公而忘私的人甘于淡泊，敬业奉献的人懂得淡泊，节操高洁的人向往淡泊。淡泊是一种品格，也是一种心态。有所求亦无所求，淡泊的是最庸俗的功利目的，而追求的是人生的最高境界。

只有淡泊是不够的，我们还需要“明志”。也只有“明志”，我们才能做到真正的淡泊。凡做事，需要大志向。我们从小就开始读许许多多的书，为的就是我们能够有志。志不可不高，志不高，则同流合污。人生当有人生之志，为学当有为学之志，修身当有修身之志。一个人只有自己树立了远大志向并为之笃行践履，才有可能使自己成为一个出类拔萃、不流于俗的人，或成为一个有所成就的人。有理想有追求的人生是伟大的，而既有追求又生性淡泊的人是最懂得生活的人。



低调做人是步入社会的必然要求

低调做人是一种境界，一种风度，一种修养，一种去留无意的胸襟，一种宠辱不惊的情怀。甘于低调做人者，总能以平常心面对喧嚣的世界，纷扰的人群，在为人处世上从不表现出骄慢、卖弄和过分张扬的姿态来，而是把自己的举止言行融于常人当中，并始终把自己看做是社会上普普通通、实实在在的一员。这不仅是一种做人的标准，也是一门做人的艺术。

除了无行为能力者外，我们绝大多数人都迟早要融入社会生活中去，那么，我们在社会上如何才能做到既生活得坦然、潇洒，又行走得游刃有余，避免遭受打击和伤害呢？要知道，我们所面对的这个社会有着各种各样的条条框框，你只有符合了这些条条框框的要求，才有资格跨进社会门庭，实现壮丽人生。

孟买佛学院是印度最著名的佛学院之一。这所佛学院之所以著名，除了它的建院历史久远、建筑辉煌和培养出了许多著名的学者之外，还有一个特点是其他佛学院所没有的。这是一个极其微小的细节，但是，所有进入这里的人，当他再出来的时候，几乎无一例外地承认，正是这个细节使他们顿悟，正是这个细节让他们受益无穷。

这是一个很简单的细节，只是许多人都没有注意：孟买佛学院在它的正门一侧又开了一个小门，这个小门只有一米五高、四十厘米宽，一个成年人要想过去必须学会弯腰侧身，不然就只能碰壁了。

这正是孟买佛学院给它的学生上的第一堂课。所有来校的新生，教师都会引导他到这个小门旁，让他进出一次。很显然，所



有的人都是弯腰侧身进出的，尽管有失礼仪和风度，但是却达到了目的。教师说，大门当然出入方便，而且能够让一个人很体面很有风度地出入。但是，有很多时候，我们要出入的地方并不都是有着壮观的大门的。这个时候，只有暂时放下尊贵和体面的人，才能够出入。否则，有很多时候，你就只能被挡在院墙之外了。

佛学院的教师告诉他们的学生，佛家的哲学就在这个小门里，人生的哲学也在这个小门里，尤其是通向这个小门的路上，几乎没有宽阔的大门，所有的门都是需要弯腰侧身才可以进去的。

我们不全是佛教徒，但我们同佛教徒一样，要走完自己的人生之路。要使自己在人生旅途中一帆风顺，少遇挫折，学会“弯腰、低头、侧身”，对每个人来说都是一门必不可少的修炼，而低调做人正是这种修炼的最佳境界。

有一位哈佛大学毕业的经济学博士来到墨西哥海岸度假。一天，一位渔民拎着几条大鱼从一条小渔船上下来，看到这位博士，便热情地邀请他到家中做客。这位渔民的妻子烹制了非常可口又别具风味的小吃，又邀来几位邻居与这位博士小酌，博士感到从未有过的惬意。高兴之余，他对这位渔民说，我是学经济的博士，我可以帮助你致富并出人头地。他说：“你可以每天多打些鱼，除了自己吃还要去卖。”渔民说：“卖了钱做什么呢？”博士说：“钱攒多了就可以再买一条船去捕更多的鱼，卖更多的钱。”渔民说：“钱多了做什么呢？”博士说：“钱足够多了，你就可以组织一个船队去捕鱼，然后就不卖鱼了，自己成立一个鱼罐头加工厂，自己当老板，那时你就能挣到更多的钱了。”渔民又问博士说：“以后我还做什么呢？”博士说：“以后你当上大老板，就不用再辛辛苦苦地操心了，你就可以时常回到家中，同几个朋友在凉爽的海滩旁烹上一条鲜鱼，喝点美酒，抛开商场上、

官场上的争斗，回归到平淡和自然中来，那时你是多么幸福啊!”听到这，渔民问博士说：“你说的那种结局是不是就像我们现在这样呢?”博士喝了口酒，想想说：“是的，是的。”

最后这位渔民说：“我们这里曾有出去寻找出人头地的人，但没见过有出人头地的人回来。我们这样生活已经有几代人了，却也是怡然自乐。”

这不是寓言故事，是美国经济学博士波奇的一段亲身经历。后来他说，他最向往的就是墨西哥渔民那样的生活。

这位墨西哥渔民的姿态就是一种低调做人的哲学透镜，它反射出一种朴素、平和与自然的情调，并在出世与入世的平衡中向我们提供了低调做人的终极启示。



以圣德之心为人

孔子说：反躬自责很严格，而对别人的要求很宽松，就不会带来多少怨恨。孟子则说：要求别人很多，而自己做得很少，就像自己田里的草不锄跑去挑别人田里的草一样，这种人是很讨人厌的！

儒家讲“仁德”，仁德是什么呢？简单说，一是对人有爱心，二是对人宽厚，这两条实际上是一条，能真心爱人自然对人宽厚，就像我们爱恋一个人，自然对他的优点看得多，缺点看得少，不会抓住一点不放，也不会横挑鼻子竖挑眼。你这样对他，很厉害，他很容易就把一颗心交给你了。但同时，儒家又讲“道义”，道义是很严格的原则，丁是丁，卯是卯，一点都不能放宽，所以自己修道行义，丝毫不能马虎。两方面合起来，造成一种很美好的人格：忠厚长者。在现实生活中，我们遇着这样对自己很严谨，但待人宽厚随和的人，很容易感受到那种“长者之风”的魅力。

现代文化史和文学史上的著名人物胡适，有一个别号：胡大哥。称大哥者，就因为他对人有长者之风。有一段时间，他住在米粮库的住宅，星期天总有客人来。有人写文章说：“无论谁，学生、共产青年、同乡商客、强盗乞丐都进得去，也都可以满意归来。穷窘者，他肯解囊相助；狂狷者，他肯当面教训；求差者，他肯修书介绍；问学者，他肯指导门径；无聊不自量者，他也能随口谈几句俗话。到了夜阑人静时，才执笔做他的考证或写他的日记。”当时的很多学者，在女子面前都是道貌岸然的，但胡适不同，很有人情味，到别人家里去，必定与其夫人打招呼，

上课见女生衣衫单薄，必亲自下讲台来关教室的门窗。在这些对待他人的地方，可以说胡适是十分随和宽容的。但他对待自己，在私德上、立身上又是比较严谨的。当时有很多学者，留洋以后都把父母包办的乡下太太丢了，但胡适对江冬秀却始终如一。抗战前夕，周作人留在北平未走，他远在英伦，写信敦劝，要周"识得重与轻"，在政治上，胡适的道路历史自有公论，但在持身自处上，比当时的一些文化名人却要严格。

现在有一句话，叫做"从自己做起"，如果不是变成了口号，这是一句非常好的话。从自己做起，就是对自己要求严格，事事走在前面，以行动作师范，这样自然就有力量。相反，自己做不到的，却要求人家做到，自己费好多努力才终于做到的，也要求人家做到，这首先就使人家不敬服，哪能有力量呢？

让我们像孔子所说的，"躬自厚而薄责于人"，真正从自己做起！



真正的大者并不以面子立世

凡是称得上是伟人或圣人的人，他们没有一位是沽名钓誉之人，相反，他们却是以伟人或圣人之业为自己赢得面子的人。

获得诺贝尔奖，是每个时代的精英梦寐以求的盛誉。那盛大的场面、热烈的气氛、闪烁的灯光、慷慨激昂的演说，无不令人心向往之。然而，在这样惹世人注目的仪式上也有出人意料的事发生，那就是在1999年诺贝尔颁奖典礼上，经济学奖的得主没有发表一番演讲，而是当着一帮经济学家的面，意外地大展歌喉，一扫会场的庄重严肃气氛，让台下的人惊讶不已。他的演唱成为诺贝尔奖颁奖历史上独一无二的经典场面。而制造这一惊人之举的正是罗伯特·蒙代尔。

蒙代尔年轻时曾先后在英国和美国求学，23岁获得了美国麻省理工学院哲学博士学位，其后在芝加哥大学做政治经济学博士后。在人们的印象中，顶尖级的专家学者都是深居简出、不苟言笑的。然而，蒙代尔却是我行我素、率性而为的人。

从年轻时开始，蒙代尔就习惯与人在酒吧里谈论经济问题。那时，在华尔街三一教堂近旁的米歇尔一号酒吧，经常出现三四位奇装异服、落拓不羁的人物，他们就是蒙代尔和他学术上的伙伴拉弗、巴特利和万尼斯基。他们在酒吧聚会，享用美酒美食，晚餐后开始讨论经济学，时常通宵达旦。蒙代尔这种出格的研究方式，为自己招来了白眼和骂名。

他在校园教书的时候，就因长发飘飘和在课堂上不修边幅、嬉笑怒骂而出名。他常常会独自一人通宵达旦地看电视，甚至连续几天不出门，在家里拿着画笔在一面墙上乱涂乱画；在失意的

时候，他甚至跑到意大利北部花巨资购买了一幢建于12世纪、年久失修的古堡……

这位学界另类所做的让人瞠目结舌甚至惊世骇俗的事情，一再发生。

一些学者写文章或者在演讲时猛烈抨击他“斯文扫地，自己不爱惜个人的面子，还让美利坚学者颜面尽失”。对此，蒙代尔总是一笑而过。他对家人和朋友说，他之所以要选择这样的做事方式，是因为这种做法易激发他的灵感和潜力。为了有朝一日能获得属于一个经济学家的真正的声誉，他宁愿与众不同，甚至被人认为是丢面子。

这种特立独行的生活方式，让蒙代尔找到了适合自己的思考方式和研究路径，并最终成为世界级的经济学大师。他提出“通过大幅度减税和提高利率刺激经济增长”的思想，催生了美国历史上最长的经济增长周期。里根政府智囊团的一位成员曾说：“里根总统和供应学派站在蒙代尔的肩膀上，找到了振兴美国经济之路。”他所倡导的“区域货币一体化”，在今天已成为现实，这一理论直接催化了欧元的诞生，因此他也被誉为“欧元之父”。而他关于“最优质币”和“经济稳定政策”的理论，不仅奠定了开放经济中货币与财政政策政府的基石，而且至今仍是国际宏观经济学教学的核心内容。

对于这位在人生中实现了激情与厚重、自我与外界、严谨与求新完美结合的经济学天才，学术界和媒体用得最多的一句评价是：“他哭过，他笑过，但是最重要的是要走自己的路……”这句话，正是他在1999年度诺贝尔奖颁奖典礼上唱的一句歌词。

蒙代尔自己也说过：“世界上哪些人最在意面子？当然是那些除了依赖面子找不到别的来证明自己的庸人。立志成大事的人，应该放下眼前的面子，寻找历史赋予自己的那一份无上的荣耀!”

我们说，这才是大者所追求的真正的面子。



桃李不言，下自成蹊

西汉时候，有一位勇猛善战的将军，名叫李广，一生跟匈奴打过七十多次仗，战功卓著，深受官兵和百姓的爱戴。李广虽然身居高位，统领千军万马，而且是保卫国家的功臣，但他一点也不居功自傲。他不仅待人和气，还能和士兵同甘共苦。每次朝廷给他的赏赐，他首先想到的是他的部下，总把那些赏赐统统分给官兵们；行军打仗时，遇到粮食或水供应不上的情况，他自己也同士兵们一样忍饥挨饿；打起仗来，他身先士卒，英勇顽强，只要他一声令下，将士们个个奋勇杀敌，不怕牺牲。这是一位多么让人崇敬的大将军啊！

后来，当李广将军去世的噩耗传到军营时，全军将士无不痛哭流涕，连许多与大将军平时并不熟悉的百姓也纷纷悼念他。在人们心目中，李广将军就是他们崇拜的大英雄。

汉朝伟大的史学家司马迁在为李广立传时称赞道："桃李不言，下自成蹊。"意思是说，桃李有着芬芳的花朵，甜美的果实，虽然它们不会说话，但仍然会吸引人们到树下赏花尝果，以至树下都走出一条小路，李广将军就是以他的真诚和高尚的品质赢得了人们的崇敬。

像李广将军一样，古今中外，凡是历史上留下芳名的人不是伟人就是圣人，因为他们的一生以维系众生、造福众生为己任，因此尽管他们不擅表现自己，但他们闪光的人生轨迹却会永远熠熠生辉。

约翰·菲尔兹是加拿大数学家，担任过国际数学家大会（简称 ICM）组织委员会主席。

提起诺贝尔奖，可以说是家喻户晓。可说到国际数学界的最高奖“菲尔兹”奖，除了业内人士，其他人很少知道，而且这一奖项的命名颇经历了一番波折。

约翰·菲尔兹是一个成就卓著的数学事业的组织者、管理者，担任过国际数学家大会组织委员会主席。菲尔兹的童年是不幸的。11岁父亲去世，18岁母亲病故，但他仍自强不息。自1880年考人多伦多大学攻读数学后，又于1887年获得美国霍普金斯大学博士学位，1889年在美国柯勒格尼大学任教授。但他并不满足。由于当时世界数学研究中心在欧洲，为了学习欧洲的数学理论和研究方法，他便远涉重洋，从1892年起先后到巴黎、柏林工作学习达十年之久。1924年，菲尔兹主持了在多伦多召开的第7届ICM，这次大会对推动北美的数学事业的发展起了巨大的作用。这次大会之后，他为了推动整个国际数学事业的发展，改变长期没有权威国际数学大奖的局面，便向各国数学家建议，利用这届大会结余的经费作为基金，设立一项国际数学奖。他还建议，为了强调国际性，不以任何数学家的名字命名。为什么菲尔兹在这时要特别强调国际性呢？原来，1920年在法国斯特拉斯堡举办第6届ICM时，由于这座城市在一战前是德国的领土，一些德国数学家就拒绝参加大会。菲尔兹觉得这种倾向会妨碍数学研究的国际性，于是在第7届ICM之后，提议设计这一不以个人姓名命名的奖项便很自然了。不幸的是，在第9届ICM于1932年即将召开前一个月，菲尔兹溘然长逝。生前，他将他的遗产捐赠给该奖项做基金。其余资金则来源于1924年第7届IBM的结余。1932年第9届ICM如期举行。大会经过慎重讨论决定，不采纳菲尔兹的姓氏命名这一奖项，“菲尔兹奖”由此正式设立。这样，一个不想留名的菲尔兹，反而被后人用他的名字命名了菲尔兹奖，而流芳百世了。

这是科学史上有趣而生动的一页。莎士比亚在诗中写到：



"白石，或帝国的镀金纪念碑，都不能比我这有力的诗活得更长。"历史上，有不少帝王将相，都费尽心机地把自己的名字镌刻在他们认为可以万古存留的碑石上，但历史却让它灰飞烟灭甚至被后世无情地遗忘。而那些不想留名，但实实在在为人类谋利的伟人或科学家们的名字，却在人们心中永驻。"随之我们会看到智慧和学问之碑怎样远比权力或武力之碑更加长垂不朽。"弗朗西斯·培根在1605年《学术的进展》中的这段话，是对莎士比亚的诗的最好的诠释，也是对设立菲尔兹奖这"有趣而生动的一页"的最好评价。

"桃李不言，下自成蹊。"对人类和社会做出贡献而又保持谦虚的人永远不会被历史埋没。相比之下，那些热衷于自我吹嘘，或急切企望别人"吹捧"自己的人，在菲尔兹这样低调的人面前，应该感到汗颜。

非淡泊无以明志，非宁静无以致远

“非淡泊无以明志，非宁静无以致远”这两句话出自诸葛亮54岁时写给他8岁儿子诸葛瞻的《诫子书》。多少年来，许多人一直把它视作自己寻求平静心态的座右铭。很多时候，在心情浮躁之时，人们都会静静坐下来，让这些名言，给自己指点一下迷津。

淡泊是一种品格，也是一种心态。有所求而亦无所求，淡泊的是最庸俗的功利目的，而追求的是人生的最高境界。在竞争日益激烈、诱惑日趋繁华的社会里，固守节操，淡泊名利并非易事，只有树立远大的理想和人生追求，乐于奉献的人，才能做到淡泊明志，宁静致远。

淡泊，是一种为人处世的态度。在这种态度中，你可能要经历人生的岁月蹉跎和道路的泥泞坎坷。在这种生活的磨难中，你可能取得令你欣喜的成就，也可能会令你走入人生的低谷，一蹶不振。拥有了淡薄的心境，便能在飞黄腾达之时、在高官厚禄的诱惑中把握住自己，泰然处之。用一颗平常心淡然地看待这些，就能在喧嚣的尘世中，给自己找到一份心的超然与宁静。淡泊能让志向远大的你，不受尘世污秽的干扰与冲击，向着追求的目标昂扬奋进。

淡泊，是一种宽宏的气度。这种气度不是小肚鸡肠，而是宽厚、仁慈的大度。心胸狭窄者，永远也走不进淡泊的境地。淡泊者不争名利，不争宠于阿谀奉承之中，不心存嫉妒，让平静的心中洋溢着自然的豪气，在生活的平淡中，淡然地看待一切。

淡泊，是一种内在的深度修养。身居陋室而有自己的生存乐



趣，在心灵的桃花源里，寻觅着他人看不到的幽静。让宁静的内心世界，蕴藏着高尚的人格，把红梅与松柏作为自己的良师益友，用完美来点缀自己的人生。理智地将自身的荣誉与失落看淡。把自己培养成一个心理上健康、人格上健全、有修养、能宽容他人的人。让自己在淡泊的田园里，畅游人生。

淡泊，是一种与众不同的风度。这种风度中，潜藏着一种向上的力量和敏锐的智慧。淡泊中的成功者不矜夸，不用千里风雨人生路的感悟来装点自身，在成功后淡然地看待所取得的成绩。淡泊中的智者不浮躁。淡泊，并不是给自己的碌碌无为找借口，也不是抛弃自我的理由，更不是万念俱灰的沮丧。淡泊，是一种自我的回归，是一种人生的体验，是一种心态平衡的洒脱。人生选择淡泊，是选择一种严肃与庄重的人生态度。在这种选择中，丢下超重的负荷，打开心灵的窗户，抛弃失意的包围，歇息在淡泊这块没有杂质的芳草地上，寻找心灵上的那份宁静。

淡泊，是人生的一种志向。人生百态，五味俱全，或无声无息、或轰轰烈烈、或清风和煦、或暴雨瓢泼……能保持一种平常的心境，在平平淡淡中享受淡泊的快乐，不倾慕声威，不因失败而沮丧，那么生活不论是激昂还是平淡，人生都能在这种低调的姿态中寻求到一种发自心灵的安宁。退一步海阔天空，让淡泊和宁静作为自己的伴侣，一切都会变得坦然。

第三章

鹰立如睡，虎行似病

鹰者天之雄，虎者地之威，如此雄威的动物却常常扮作一副恹恹欲睡的病态，从而使猎物放松对它的警惕，待猎物接近时再雄威大作，捕之食之。在现实生活中，常见弱者好逞强施威，而强者却多装熊示弱——看来低调做人更像是强者的哲学，这套哲学不止是一种自我保全和自我防守的智慧，更是一种谋求生存和伺机攻敌的武器！





假痴不癫，深藏不露

假痴不癫是人们在长期的政治斗争、军事斗争中修炼出的一种制胜策略。

假痴不癫，指表面上装作痴呆、愚笨而内心却非常清醒。在军事上指为了麻痹对方或为了隐瞒自己的实力而伪装笨拙和怯懦，暗地里却积极行动准备攻击对方。

假痴不癫是从“装疯卖傻”、“装聋作哑”等转化而来的。在日常生活中，人们为了回避某种矛盾，或者为了渡过某种危难，或者为了对付某个势力强大的对手，在一定时期内，故意装作愚蠢、呆痴，行“韬晦”之计，以求保存自己，等待时机战胜对手。

诸葛亮死后几年里，蜀汉对魏国只采取守势。魏国的势力强大起来了，但是它的内部却发生了动乱。

魏国的大将司马懿，出身大士族。曹操刚刚掌权的时候，曾经征召司马懿出来做官。那时候，司马懿嫌曹操出身低微，不愿意应召，但是又不敢得罪曹操，就假装得了风瘫病。曹操怀疑司马懿有意推托，派了一个刺客深夜闯进司马懿的卧室去察看，果然看到司马懿直挺挺地躺在床上。刺客还不相信，拔出佩刀，架在司马懿的身上，装出要劈下去的样子。他以为司马懿要不是风瘫，一定会吓得跳起来。司马懿也真有一手，只瞪着眼望着刺客，身体纹丝不动。刺客这才相信他是真瘫，收起刀向曹操回报去了。

司马懿知道曹操不会就此放过他。过了一段时期，让人传出消息，说风瘫病已经好了。等曹操再一次召他的时候，他就不拒



绝了。

司马懿先后在曹操和魏文帝曹丕手下，担任了重要职位。到了魏明帝即位，司马懿已经是魏国的元老。由于他长期带兵在关中跟蜀国打仗，魏国兵权大部分落在他手里。后来，辽东太守公孙渊勾结鲜卑贵族，反叛魏国。魏明帝又调司马懿去对付辽东的叛乱。

司马懿平定了辽东，正要回朝的时候，洛阳派人送来紧急诏书，要他迅速赶回洛阳。

司马懿到了洛阳，魏明帝已经病重了。魏明帝把司马懿和皇族大臣曹爽叫到床边，嘱咐他们共同辅助太子曹芳。

魏明帝死后，太子曹芳即了位，就是魏少帝。曹爽当了大将军，司马懿当了太尉。两人各领兵3000，轮流在皇宫值班。曹爽虽然说是皇族，但论能力、资格都跟司马懿差得远。开始的时候，他很尊重司马懿，有事总听听司马懿的意见。

后来，曹爽手下有一批心腹提醒曹爽说："大权不能分给外人啊!"他们替曹爽出了一个主意，用魏少帝的名义提升司马懿为太傅，实际上是夺去他的兵权。接着，曹爽又把自己的心腹、兄弟都安排了重要的职位。司马懿看在眼里，装聋作哑，一点也不干涉。

曹爽大权在手，就寻欢作乐，过起荒唐的生活来了。为了树立他的威信，他还带兵攻打蜀汉，结果被蜀军打得大败，差点全军覆没。

司马懿表面不说，暗中自有打算。好在他年纪也确实老了，就推说有病，不上朝了。

曹爽听说司马懿生病，正合他的心意。但是毕竟有点不放心，还想打听一下太傅生的是真病还是假病。

有一次，有个曹爽的亲信官员李胜，被派为荆州刺史。李胜临走的时候，到司马懿家去告别。曹爽要他顺便探探司马懿的

情况。

李胜到了司马懿的卧室，只见司马懿躺在床上，旁边两个使唤丫头伺候他吃粥。他没用手接碗，只把嘴凑到碗边喝，没喝上几口，粥就沿着嘴角流了下来，流得胸前衣襟都是。李胜在一边看了，觉得司马懿病得实在可怜。

李胜对司马懿说："这次蒙皇上恩典，派我担任本州刺史（李胜是荆州人，所以说是本州），特地来向太傅告辞。"

司马懿喘着气说："哦，这真委屈你啦，并州在北方，接近胡人，你要好好防备啊。我病得这样，只怕以后见不到你啦！"

李胜说："太傅听错了，我是回荆州去，不是到并州。"

司马懿还是听不清，李胜又大声说了一遍，司马懿总算有点搞清楚了，说："我实在年纪老、耳朵聋，听不清你的话。你做荆州刺史，这太好啦。"

李胜告辞出来，向曹爽一五一十地说了一遍，说："太傅只差一口气了，您就用不着担心了。"

曹爽听了，甭提有多高兴啦。

公元249年新年，魏少帝曹芳到城外去祭扫祖先的陵墓，曹爽和他的兄弟、亲信大臣全跟了去。司马懿既然病得厉害，当然也没有人请他去。

等曹爽一帮人一出皇城，太傅司马懿的"病"全好了，他披戴起盔甲，抖擞精神，带着他两个儿子司马师、司马昭，率领兵马占领了城门和兵库，并且假传皇太后的诏令，把曹爽的大将军职务撤了。

曹爽和他的兄弟在城外得知消息，急得乱成一团。有人给他献计，要他挟持少帝退到许都，召集人马，对抗司马懿。但是曹爽和他的兄弟都是只知道吃喝玩乐的人，哪儿有这个胆量。司马懿派人去劝他投降，说是只要交出兵权，绝不为难他们。曹爽就乖乖地投降了。



过了几天，就有人告发曹爽一伙谋反，司马懿派人把曹爽一伙人全下了监狱处死。

这样一来，魏国的政权名义上还是曹氏的，实际上已经转到司马懿手里。司马懿的城府和心机之深，从中可见一斑。

在以上的历史典故上，我们看到了司马氏家族在夺权上的胜利。历史上多数权利的更替是经过长期征战撕杀夺得的，而司马氏的胜利靠的是伪装和示弱不能不说心迹高人一等。

有些时候不妨为生命舍弃一些尊严

古往今来，把一个人逼得不装疯卖傻就活不下去的例子可谓指不胜屈。装疯卖傻使人失去了尊严，一个人到了这个地步，自己做人的姿态已经再也低不下去了，那生活是否还有意义呢？但如果用生命来衡量的话，那仍然有意义，因为有了生命就会有机会再创奇迹。

历史上朱元璋没当皇帝时，爱护百姓、礼贤下士，可当上了皇帝后就性情暴躁、杀人如麻，大批功臣老将都死在他的屠刀之下，因为他知道他们都是有本领的，怕他们来争夺他的皇位。他杀了右丞相汪文洋，又杀了左丞相胡惟庸。就连当年元帅府都事、后来被封为韩国公而且是他的儿女亲家的李善长，一家七十余口都死在他的屠刀下。当年被假斩过的徐大将军，后来也被他真的毒死了。胡惟庸一案，株连了三万多人，以致民间流传着朱元璋“火烧庆功楼”，将功臣全部烧死的传说。洪武十五年，朱元璋又建立了特务组织——锦衣卫，四处活动，随便抓人、杀人。

而皇太子朱标却很仁慈，他见老子这样乱杀人，心里很不赞成，偏偏朱元璋见自己已是年过半百，一心想训练太子以后称帝的能力，常常要太子帮助他处理政务。太子朱标总是和老子想不到一块，常闹别扭。这样一来，弄得满朝文武百官夹在中间左右为难。

这天，朱元璋上朝，满脸杀气，玉带围在肚皮下面。百官一见，知道是朱元璋要杀人的信号，都吓得浑身发抖，不知谁又要倒霉了。这时，只听得朱元璋粗声粗气一声喝令：



"袁凯!"

御史袁凯赶忙跪在地下。

"把这些案卷送去给太子复查，看后，火速带回!"

"臣遵旨!"袁凯接过案卷，三步并作两步，直奔太子朱标的东宫。

太子接过案卷一看，见父皇又要杀许多人，心中十分难过；但他知道，父皇一经决定就无法挽回。他叹了口气，在案卷上写了几句话就交与袁凯了。

袁御史上气不接下气地捧回案卷呈与朱元璋，朱元璋翻开一看，只见太子写道：

"父皇陛下！小儿之见，以仁德结民心，以重刑失民心，望父皇三思。"

朱元璋脸色一沉，更加难看，他看着袁凯，突然发问：

"朕要杀人，太子要从宽，你说谁对谁不对?"

这一问，袁凯的心像钻进了一只兔子，怦怦直跳。这可叫他怎样回答呢？一个是皇帝，一个是太子，怎敢说谁不对呢？他急得脸上冷汗直冒。满朝文武百官无不替袁御史捏一把汗。

这袁御史却也聪明，心里一急，登时急出话来了，他叩头答道：

"微臣愚见，陛下要杀，乃是执法；太子要救，乃是慈心，都有至理在。"

袁凯这一答，满朝文武都不禁暗暗称赞：袁御史不愧聪敏机智，善于应对，这话回得多好呀！就连朱元璋也暗暗称赞：这老家伙真会说话，回答得天衣无缝，叫人抓不到把柄。

袁凯和百官都刚刚松了一口气，猛地听到朱元璋一拍御案，怒气冲冲地站了起来，手指袁凯骂道：

"你这老滑头，竟敢在朕面前花言巧语，两边讨好，先斩了你，看还有谁敢到朕面前来卖弄口舌!"风云突变，吓得文武百

官手足无措，袁凯更吓得脸色惨白，像一堆泥团瘫倒在殿上。百官都不敢吭声，一个个低眉垂眼，像木头人一般，有胆小的竟吓得往后退缩，想找个地缝钻进去。幸亏还有几位胆大的大臣跪在地上替袁凯求情，苦苦哀告："陛下息怒，饶了他第一次！"朱元璋才算没有杀袁凯。

捡条性命，回到家里的袁凯心里清楚："君要臣死，臣不得不死。皇上置我于死地还不容易？今日虽躲过，明日定难捱。"

袁凯的妻子知道此事，也愤愤地说："看来这朱皇帝的残暴也和秦始皇差不多！"

听到妻子说到秦始皇，袁凯不禁有所悟：当初秦二世逼要赵高女儿赵艳容，赵艳容装了疯，保住自身，自己何不效仿赵艳容，也来个装疯卖傻躲过此劫呢？

次日早朝，朱元璋一上来就召袁凯，想要找他的岔子。谁知叫了两声，无人答应，袁凯竟没上朝。

"袁凯哪里去了？"朱元璋怒气冲冲。

文武百官都吓了一跳：这个袁凯，昨日皇上免你一死，今日却又不上朝，若皇上再杀你，谁敢再保？

"派人到袁凯家去察看，为何不上朝？"朱元璋命令道。

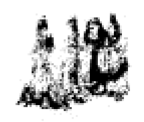
一会儿，察看袁凯的人回来了，上殿禀奏："启奏陛下：袁御史疯了。"

"什么？疯了？"朱元璋一怔。

"是的，他昨晚胡言乱语，乱蹦乱跳，一会儿哭，一会儿笑，砸锅摔碗，打人骂人，从晚上到天亮，家中被摔得一塌糊涂。"那人回禀。

朱元璋却一声冷笑："朕不信，昨天还好好的，晚上就疯了？这老头儿又要什么花招？疯了也给我绑上殿来！"

袁凯被绑上殿，披头散发，满脸黑灰，衣衫撕破，沾满粪泥，人不像人，鬼不像鬼。上得殿来，不参不拜，不禀不报，呆



呆直立，两眼上翻。

“袁凯是真疯了!”百官摇头叹息。

朱元璋却半信半疑：“来人！拿木钻钻他几下，看他是真疯还是假疯!”

木钻将袁凯手背钻了一个洞，鲜血直冒，袁凯却似一段木头，毫无反应。

“这老儿真疯了，带出去吧!”朱元璋将手一挥。

袁凯站在那儿毫无反应。两个人将他送回家，却躲在门口看，只见他进门后，不喜不怒，却趴在地上学狗叫，血弄得满脸都是。

两人回朝向朱元璋回禀后，朱元璋仍不放心，第二天派了亲信前去察看，却只见袁凯趴在地上又滚又叫，手里捧着一团屎往嘴里塞。那亲信一阵恶心，只看了一会儿就回宫复命，斩钉截铁地说：

“陛下！袁凯那老儿实实在在是疯了。”

朱元璋听了好笑：“也罢！不管这老头儿真疯假疯，他肯吃屎也算他真疯了。”

其实，袁凯预料到朱元璋绝不会轻易放过他，事先叫妻子用炒面拌糖做成屎状摆在篱笆旁边，用这招骗过了朱元璋。时间一长，家人呈报袁凯回乡养病，朱元璋也不愿再白白给个疯子发俸禄，就准了。袁凯终于捡得一条性命回到华亭故乡，得了个善终。

不妨让对手认为你很无奈

在政治斗争、军事斗争以及日益激烈的经济竞争中，欲擒故纵之计是经常被高明的决策者所采用的，且胜算概率极高。

《战国策·魏策一》："《周书》曰：'将欲败之，必姑辅之；将欲取之，必姑予之'。"这是一种暂时让步，等待进攻的策略。

据《韩非子·说林》所记，春秋末期的晋国，以赵、魏、韩、智、范、中行等六家势力最大，史称"六卿"。范、中行两家被兼并后，智伯向魏宣子提出领地要求。魏宣子当即拒绝。魏宣子的谋士任章献计说：请不要正面拒绝智伯，不妨满足他的要求。他尝到了甜头，一定骄傲得意，更加贪得无厌，四处伸手。到那时，其他大夫必然会不满，从而促使各家联合起来去收拾一个孤立又骄傲轻敌的智伯，他的性命还能保得住吗？

魏宣子依任章的妙计，划出一些土地给智伯。后来，智伯果被赵、魏、韩三家所灭。魏宣子不但收复了失地，还分得了更多的土地。

韩非在他借用历史故事来阐述和发挥《老子》思想的《喻老》一文中说："越王入宦于吴，而观之伐齐以弊吴。吴兵既胜齐人于艾陵，张之于江、济，强之于黄池，故可制于五湖。故曰：'将欲翕之，必固张之。将欲弱之，必固强之'。晋献公将欲袭虞，遗之以璧马；知伯将袭仇由，遗之以广车。故曰'将欲取之，必固与之'。"韩非得到的这些战例，给这一谋略做了很好的注脚。

吴王败越之后，越王成了他的奴仆，他以为吴国可以争霸天下了。越王决心战胜吴王，但在周敬王三十六年吴王出兵伐齐



时，却派兵支持吴王在艾陵打败齐军，还亲自去吴国致贺，并带着许多宝物贿赂吴国君王。吴国君臣个个喜气洋洋，只有伍员看破了勾践的用心。周敬王三十八年春，吴王夫差与晋定公在黄池会盟，争得霸主。而同时，越王却在吴王率兵远征之时乘机攻吴，并大败吴军，最终灭吴。

在条件不具备时，要想夺取或保存某种东西，必须暂时交出或放弃它，等待时机，创造条件，最后再把它夺回来。“取”是目的，“予”是手段，“予”是为了“取”。一切的“予”，都是以“取”为前提的，都要看对大局是否有利。在我们的实力尚处于劣势的条件下，为了调动对手、战胜对手，不计较一城一池的得失，这种以最终打败对手为主的放弃是为了更牢固、更长久的占领。

将欲弱之，必固强之。此计相近于欲擒故纵。其用意在于，当敌人处于强盛之时，或对手的狰狞面目尚未完全暴露或未被世人所识破之时，不是急于去与之较量，而是等待时机，采取措施以骄纵敌志，待敌懈怠失警之时，待世人更加清醒、朋友积极支持之时，再采取行动战而胜之，它与欲擒故纵之计有异曲同工之妙。

东周时期郑庄公克段于鄢的故事几乎尽人皆知。郑庄公对同胞兄弟共叔段企图里应外合、篡夺政权的阴谋本已觉察，而他不但不予制止，反而许之封地筑城，对共叔段一系列准备工作置若罔闻。其母姜氏请求封其弟共叔段于京地。公子吕谏阻，庄公却故作姿态，说：“母亲姜氏希望这样，不满足她的要求就不得安宁。”有人报告说，共叔段正招兵买马，训练卒乘，他故意说共叔段为郑国操练兵马，劳苦功高；有人禀报说，共叔段占领了京城附近的两个小城，公子吕请庄公出兵讨伐，他却说：“多行不义必自毙，子姑待之。”直到共叔段和其母的阴谋充分暴露，郑庄公才说：“可以收拾他们了。”然后周密布置，在共叔段与其

母姜氏举事之时采取果断措施，挫败了共叔段的夺权阴谋，逐共叔段出国，流放姜氏于城颍。

“庆父不死，鲁难未已”是一句成语，可见庆父是死有余辜。鲁庄公晚年，他的同父异母哥哥庆父为了夺取王位，杀害国君，制造内乱，引起公愤。他收买刺客杀死公子般，立年仅八岁的国君闵公，实权则操在自己手里。闵公是齐桓公的外甥，请求齐桓公帮忙。齐桓公了解情况后，想派兵把庆父干掉。大夫仲孙湫建议等庆父再干坏事时再诛他。庆父不久又派刺客杀死了闵公，国人动怒，包围了庆父住宅。齐桓公派兵三千去鲁国，立公子申为君。庆父在被押回鲁国的途中自杀。

郑庄公和齐桓公所采取的手段，都是让对手沿着自己的“逻辑”发展，充分暴露其行径，当事态发展到极端开始走向反面时，才采取有效措施一举成功。开始的姑息怂恿都是为了等待时机，赢得主动，为采取决定性的行动铺平道路。



用低调达到高调追求的效果

在流行唱高调的今天，低调的功能常常被忽视。其实，低调经常是制胜的法宝，低调的姿态常常能战胜高调！低调并不是与高调完全相反，也许，它可以完成高调所不能完成的任务。

著名的中国民营企业华为一向很低调。华为的电信设备经营在国际国内市场纵横捭阖，但是在公开场合，华为从不称自己第一，华为也从不张扬地打广告，如果不是偶尔有新闻说华为在某国中标，或做并购交易，人们则无从知道华为为什么可以做得这么好。譬如它怎么做营销，譬如是哪家国际咨询公司为它做哪一方面的服务。从这个角度来说，华为集团是典型的“低调”企业。但是，虽然它如此低调，却获得了巨大的成功。它正是通过低调达到了真正的“高调”！我们可以仔细看看它的事例。

在华为看来，“低调”首先显示为务实！从 VCD 到 DVD，各大企业都非常注重宣传，业界一直非常热闹。但是，宣传的正面、负面作用总是在交替出现，这个行业也被戴上了炒作、作秀的帽子，给消费者以不信任感。而华为只是把关注点集中在自己的基础方面：一个是产品，一个是品牌。能让媒介了解的，也是基于这两个方面的延伸。他们不去炒作什么概念，所有炒作概念的效果只有一个，那就是赚“快钱”和“短钱”。因为你的概念再高超，也要落实到消费者的产品体验上去。科技发展这么快，消费者总有醒悟的时候，所以只可能是“短钱”。华为关注的是企业的长远利益，追求的是“做久”，所以短视的宣传不是他们要选择的方向。而正是这种低调的宣传策略使它的产品给人一种“踏实”、“靠得住”的感觉。相反，许多注重高调宣传的企业，

却给人一种轻浮的印象。

华为也非常注重企业自身的宣传，但是如何让媒体关注自己，以及关注自己什么，华为却有与众不同的想法。比如说，网上关于万利达的新闻，更多的是在说“歌王 VCD”以及“刻录 DVD”。这些都是华为在产品创新方面做得比较好的事例。信息不多，也并不热闹，但是华为传达的基本理念很明确，那就是：一个关注于创造消费者价值、关注技术、产品创新的企业。华为的管理风格也跟宣传风格一样，似乎保守，简洁、务实。这是技术型企业的特点。外界对华为企业领导的了解并不多，因为这不是他们的宣传要点。这种“低调”宣传手法所取得的效果，比那些用铺天盖地的高调宣传来提高自己品牌价值的企业要好很多。

不要固执地以为低调就是保守，低调就不能达到良好的效果。针对不同的事情，应该采取不同的战略。要记住：低调也有低调的用处！而用低调来达到高调所追求的效果，就是最高的谋略！



低调屈从，反客为主

低调的策略如果用于商场，其技巧和方法的基本思想就是用"欺骗"的手段暗中行动，将你的企图隐藏在明显的事物中，以达到自己的目的。因为一般人对司空见惯的事物往往不会怀疑，低调策略就是利用人们的这一错觉来掩盖自己的真正意图。这种低调策略是最常见的，也是用得最多的。正因为如此，很容易被人们忽视，从而使各商家在销售中容易实施，达到其推销产品、占领市场的真实目的。

麦当劳董事长克罗克年轻时没读完中学就出来做工，以维持生计。后来他在一家工厂当上了推销员，生活有了明显的改善，同时，他在推销产品过程中也结交了许多朋友，积累了大量有关经营管理方面的宝贵经验。后来，他决定创办自己的公司。

通过市场调查，克罗克发现当时美国的餐饮业已远远不能满足变化了的时代的要求，亟须改革，以适应亿万美国人的快餐需求。但是，克罗克面临的首要问题就是资金问题，对于一贫如洗的克罗克来说，自己开办餐馆根本就不可能。

最后，他终于想出了一个好办法。他在做推销员工作时曾认识了开餐馆的麦克唐纳兄弟，自己可以到他们的餐馆中学习，最后实现自己的理想。

于是，克罗克找到麦氏兄弟，讲述了自己目前的窘境，最后得到了对方的同情，答应留他在餐馆做工。

克罗克深知这两位老板的心理特点，为了尽早实现自己的目标，他又主动提出在当店员期间兼做原来的推销工作，并把推销收入的5%让利给老板。

为取得老板的信任，克罗克工作异常勤奋，起早贪黑，任劳任怨。他曾多次建议麦氏兄弟改善营业环境，以吸引更多的顾客，并提出配制份饭、轻便包装、送饭上门等一系列经营方法，扩大业务范围，增加服务种类，获取更多的营业收入。他还建议在店堂里安装音响设备，使顾客更加舒适地用餐；大力改善食品卫生，狠抓饮食质量，以维护服务信誉；认真挑选店堂服务员，尽量雇用动作敏捷、服务周到的年轻姑娘当前厅招待，而那些牙齿不整洁、相貌平常的人则被安排到后方工作，做到人尽其才，确保服务质量，更好地招待顾客。

克罗克为店里招徕了不少顾客，老板对他更是言听计从了。餐馆名义上仍是麦氏兄弟的，但实际上其经营管理、决策权完全掌握在克罗克的手中。不知不觉，克罗克已在店里干了6个年头。时机终于成熟了，他通过各种途径筹集到了一大笔贷款，然后跟麦氏兄弟摊牌。起初，克罗克先提出较为苛刻的条件，对方坚决不答应，克罗克稍做让步后，双方又经过激烈的讨价还价，最终克罗克以270万美元的现金买下麦氏餐馆，由他独自经营。

第二天，该餐馆里发生了引人注目的主仆易位事件，店员居然炒了老板的鱿鱼，这在当时可以说是当地的特大新闻，引起了巨大的轰动，而快餐馆的名字也借众人之口深入人心，大大提高了其在美国的知名度。克罗克入主快餐馆后，经营管理更加出色，很快就以崭新的面貌享誉全美，经过二十多年的苦心经营，总资产已达42亿美元，成为国际十大知名餐馆之一。

克罗克的低调战术取得了成功。他仅以让利5%就轻易打入了麦氏快餐馆，随后通过长时间的努力工作换取了兄弟俩的信赖，使兄弟俩认为他处处替自己着想，感到双方利益一致，便自动消除了对他的猜忌，愉快地接受了他的多种建议。经过逐步渗透、架空，老板本已“名存实亡”，最后一场交易，全部吃掉了麦克唐纳快餐馆。



外晦内明，装傻卖乖

在社会上与人交往，理应以诚相待，然而事实上为人太诚实所得到的结果有时却令人失望、痛心和遗憾。所以，有些时候，我们不能不有所戒备，有所警惕，不得不用一点“外晦内明，装傻卖乖”的智慧。

这一谋略最早源于《周易》中的明夷卦，下卦为离，上卦为坤，卦象为日入于地中。即隐匿其光明。此卦以此为喻，揭示了这样一个深刻的道理：真正的智者应学会隐匿自己的智慧之光，善于韬光养晦。明代奇书《菜根谭》的“鹰立如睡，虎行似病，正是攫鸟噬人的手段。故君子要聪明不露，才华不逞，才有肩鸿任巨的力量”，就是对这一谋略的形象化阐释。意思是外表上看起来要显得晦暗、糊涂、愚蠢，而内心则应保持绝对的精明。

史书记载：东汉时代海王刘睦好读书，礼贤下士，深得光武帝喜爱。一次，刘睦的手下人到京城去。走前，刘睦召见他，问道：“如果皇上问起我来，你怎么回答?”使者说：“大王忠顺孝梯，慈仁善良，敬重贤人，臣敢不如实汇报吗?”刘睦说：“吁！你这样说，我就危险了。如果你为我打算的话，只能说我自从继承王位以来，意志衰退，声色是娱，狗马是好，这样我才能免遭祸患。”

刘睦是将外晦内明这一谋略作为处世之用的。比之于皇帝，他的威望越高，皇帝就越有戒心，因此不得不以愚拙示人以避免灾祸。很多史实告诉我们，爱炫耀自己的聪明甚至唯我独尊的人绝不是真正的智者，真正的智者绝不去任意显露自己的聪明，而

是将精明掩饰起来，故意把晦暗、糊涂展示给人看。作为谋略，它在各种竞争中的运用均有奇效，常常可以麻痹对方，然后攻其不备，一举成功。

元末朱元璋的大将徐达攻打泰州，就是运用这一谋略取得了巨大的胜利。当时，徐达兵抵泰州城下，守令史彦忠见徐达兵强势大，不敢交锋，一面遣人向姑苏求救，一面下令据城固守。徐达每日令人骂战，史彦忠只是坚闭不出，双方僵持约半个月。新年到了，徐达传令，除夕之夜大家可尽情快乐，迎接新岁，高歌畅饮，以乐元宵。于是全军解甲休兵，一连七八天都在饮酒作乐。史军的探子看到这种情形，就去报告了史彦忠。史便大笑说："不料徐达此土包子如此糊涂，又怎堪称大将？今既然这般骄傲自满，士无斗志，不必再等援兵了，一举就可以破他。"把儿子史义叫来，吩咐说："现令你去敌营探听虚实，你拿这封信交给徐达，借口我们要献城投降，且看看他们的动静。"史义到了徐达营前，守军知是来投降的，也不加拦阻，史义直入营中，沿途但闻笙歌聒耳，热闹非凡，军士们都在演剧。又见那徐达元帅和一些部将醉醺醺的，东倒西歪，胡言乱语，一副毫无纪律的样子。史义把降书递给徐达，徐达醉眼朦胧地问："你……你是什么人?"史义说："小人是史彦忠帐下的，奉命来送信。"徐达取信一看，大笑起来，随敬史义一杯酒，说："你们的主帅什么时候来投降?"史义说："明天。"徐达立即向军中大声宣告说："泰州已经投降了，大家应该痛快地宴饮庆贺，明天还需增加十桌筵席，宰牛杀猪款待降军将士。"史义将听见情形细报史彦忠，史彦忠十分高兴，说："今晚不杀徐达，枉做大丈夫。"约一更时分，史彦忠带了两万兵马，悄开南城，直到徐达营前，只见满营士卒尽在熟睡不醒。又远远见徐达在帐中伏案睡着，即下令三军冲杀过去。不料军士一进营，都纷纷跌落四丈深的陷坑，坑底布满尖钉利刃，一陷即死，伏案而睡的徐达竟是个草人。史



彦忠大惊，已知中计，即令后退，但忽然一声炮响，伏兵齐起，从东西北三面密密层层地喊杀上来，只见西面的兵马较少，史彦忠便下令军士往西逃。徐达下令放炮，火铳、火炮、长枪手一齐射去，西南有一道两丈多宽、三丈多深的壕沟，史兵逃到此间，跌死不计其数，史彦忠只好踏着浮尸逃走。半途又遇上一支兵马，史彦忠不敢恋战，拼命突出重围。将到泰州城，忽见城头上剑甲鲜明，尽是徐达军士，又见吊桥竖着的旗杆上高悬着儿子史义的首级。进退无路，史彦忠只好拔剑自刎。

这一段史实让人读了该是多么的触目惊心啊。然而，事实就是事实，如果我们不知借鉴，也有可能错入前人覆辙而后悔莫及。

示短致长，扮弱胜敌

在拳击比赛中，臂短的拳手总是寻机在近距离中进攻，这是以短胜长的技法。而在其他领域，当我们与人竞争时，采取示短致长之韬略制胜的概率也很大。

明代《兵经百字·测字》："两将相持，必有所测。测于敌者，避实而击疏；测于敌之测我者，示短以致长。测蹈于虚，反为敌诡。必一测而两备之，虞乎不虞，全术也，将道也。"这是在判断出敌方怎样判断我们意图的情况下所采取的策略，故意显示自己的弱点来欺骗对方，以发挥自己的长处。

因敌用兵是一条基本的用兵原则。"因敌"是一个复杂的过程，需要正确的判断，而要正确的判断，就必须有周到的和必要的侦察和对侦察材料连贯起来的思索。这种思索和判断是衡量指挥员谋略水平高低的标志之一。

《孙子兵法》提出"三十二相敌"，为指挥员判断情况提供了一般的规律性认识。"以短致长"，其前提是"测于敌之测我"，才能配合这种相应的战术欺骗，使敌人犯错。这是一种"双向"思维，知敌所想，比敌多看一步棋，就能"致长"，诱敌就范。

公元前200年，刘邦被围平城，就是冒顿单于"以短致长"而取胜的战例之一。当时，冒顿单于驻代谷，刘邦亲自到晋阳督战，企图一举歼敌，解北部边境之患。冒顿故意显示出弱不可击的样子。刘邦派去侦察的人说，匈奴都是些老弱残兵，连马都瘦得不能行动，只要果断出击，一定能打胜仗。刘邦一面率32万大军进发，一面又派刘敬去侦探敌情。大军进至句注时，刘敬急



匆匆向刘邦报告："赶快停止进军，千万不可冒进！"刘邦非常生气，骂他是胆小鬼。刘敬说："两军对阵向来都以实力显示军威，借以震慑敌人。可匈奴人让我们看到的尽是些老弱残兵，跛驼瘦马，这绝不可能是真实情况，我看冒顿单于一定有埋伏，故意摆出软弱无能的样子，以引诱我们上当，千万不可贸然进攻啊！"刘邦这时却认为自己掌握的敌情绝不会有什么差错，即使情况有点出入，几十万大军也不必有什么顾虑。因而怒气冲冲地骂刘敬是胡言乱语扰乱军心，令人将刘敬捆绑起来押送广武；命令部队快速前进，生怕冒顿逃掉。

刘邦自以为消灭匈奴、活捉冒顿就在眼前，率领先头部队，扬鞭催马，把后续部队远远地甩在后边。当他赶到平城，到城外白登山观察情况时，突然冒顿伏兵四起，杀声震天动地，把他围了个水泄不通。刘邦知到中计了，即令部队抢占山头，守住山口要道，待后续部队前来解围。哪知匈奴 40 万大军早将汉军先头部队分割包围，汉军的后军尚远，一时无法前来解救。刘邦被围七天七夜，缺粮断水，陷入绝境。后陈平用大量金银珠宝贿赂冒顿妻子阏氏，刘邦才得以乘大雾冲出重围。

刘邦脱险后到广武将刘敬从狱中放出，十分恳切地说："我不听你忠言相告，鲁莽从事，几乎性命难保，怪我太轻信那些无真知灼见的人了。"当即封刘敬为建信侯，下令杀掉劝他进攻匈奴的人。

冒顿"示短致长"而胜刘邦，虽然是军事上的胜利，但对我们参与市场竞争也有着启发和借鉴作用。

先扮熊样，后逞虎威

商场中的竞争可以说是各种竞争中最激烈、场面最大、最持久也是最具风险的，稍有不慎，偌大一个企业就会一败涂地。因此，任何一个参与竞争的企业的决策者都要具有超常的心机。

20 世纪 20 年代，正值美国汽车工业全面起飞时期，各大汽车公司纷纷推出色彩鲜艳的新型汽车，以满足消费者的不同需求，因而销量大增。但是，福特汽车却始终“穿”着“黑衫”，显得严肃而又呆板，销量一降再降。

然而，就是在这样的情况下，无论是对各地要求福特供应花色汽车的代理商还是对公司内的建议者，福特总是坚决顶回去：“福特车只有黑色的！我看不出黑色有什么不好，至少它比其他颜色耐旧些。”

公司的生产逐步艰难，福特开始裁减人员，部分设备停工，公司内外人心浮动，连福特夫人也大惑不解，弄不清无动于衷的福特到底在搞什么名堂。

但福特却胸有成竹：“我们公司员工的待遇高于其他任何企业，他们不会有异心，同时，他们知道我是绝对不会服输的，相信我不会跟在别人后面生产浅色车，一定另有计划。”

有人建议福特马上把新车拿到市面上去销售，福特诡谲地一笑：“让他们先去出风头吧。我倒要看看谁笑在最后！”

又有人打听：福特公司是不是在设计新车？新车一定有各种各样的颜色吧？

此时的福特显得踌躇满志：“不是正在设计，事实上早就定型了！也不是跟别人一样，而是我们自己设计的，并且新车的价



钱肯定比别人便宜!"这是福特一生的"杰作"之一——购买废船拆卸后炼钢，从而大大降低了钢铁的成本，为即将推出的A型车奠定了胜利的基础。

1927年5月，福特突然宣布生产旧型车的工厂停产！这是福特公司24年来第一次停止新车出产。

消息一出，举世震惊，猜测峰起。除了几个主管负责人以外，谁都不知道福特打的是什么算盘。令人感到奇怪的是，工厂虽然停工了，可工人还是照常上班。这一情况引起了新闻界的极大好奇，而报纸上铺天盖地的关于福特汽车的猜测、报道、评论又使公众本来就有的好奇得以升温。

两个月后，福特终于宣布：新的A型汽车将于12月上市。这一消息比两个月前工厂停产的消息引起的震动更大。

年底，色彩华丽、典雅、轻便且价格便宜的福特A型汽车终于在人们翘首等待中上市。果然，A型汽车一上市就引起了消费者的极大兴趣，形成了福特公司第二次腾飞的辉煌局面。A型汽车的开发早已确立了它在美国汽车行业的地位，面对其他各汽车公司以色彩、外形为武器咄咄逼人的态势，福特没有直接应战，而是养精蓄锐，暗中较劲，抓住了质量和价格这两个环节充分做准备，一旦时机成熟便毫不手软，立即使对手由强变弱，而自己则泰然自若地坐上了霸主的宝座。

暂时匍匐是为了长久直立

14 世纪末，欧洲地区的强国土耳其入侵欧洲小国阿尔巴尼亚，阿尔巴尼亚第勃拉地区的领主卡斯特里奥蒂被迫臣服于土耳其人。为了证明自己对土耳其苏丹的忠诚，卡斯特里奥蒂在 1423 年将自己四个儿子中的三个送往土耳其的首都埃地尔内作为人质。

送去做人质的三个儿子中有一个叫乔治。乔治精力充沛，机智过人，他很快引起了土耳其苏丹的注意和器重，被派往宫廷学校学习。苏丹为他起了个叫“斯坎德培”的名字，并让他加入穆斯林教。斯坎德培以优异的成绩从土耳其军事学校毕业，并作为一名军人参加了土耳其军队对外国的征战。在战斗中他表现出众，赢得了苏丹的信任，并被封为贵族称号。1438 年，土耳其苏丹穆拉德二世封他为被征服的阿尔巴尼亚著名要塞克鲁雅的领主——苏巴什。

但是，斯坎德培内心深处却恨透了土耳其苏丹。他长期栖身敌巢为的就是骗取信任，等待时机，有朝一日突然反戈，光复祖国。

斯坎德培深知，想要再建国家，必须做长期、谨慎的准备，抓住最好的时机一举成功，而绝不能轻举妄动，否则的话就将功亏一篑，全盘皆输。为此，他忍辱负重，卧薪尝胆。他与当地的原阿尔巴尼亚公国的大公们保持着广泛的联系，同时秘密地和不满土耳其人的邻国威厄斯共和国、腊古扎共和国取得联系。1440 年，斯坎德培被调往第勃拉地区任最高长官。这期间，他继续秘密地进行准备，并同邻近的那不勒斯和匈牙利接触，建立秘密



联系。

在斯坎德培任第勃拉长官期间，被征服的阿尔巴尼亚人民对压迫、掠夺他们的土耳其人愈来愈仇恨，他们积极准备武装起义。农民们多次恳请斯坎德培率领他们起义，反抗土耳其人。但是，斯坎德培没有答应他们的恳求，他继续装作全心全意效忠于土耳其苏丹。斯坎德培知道，时机还没有到来，如果仓促起事，那么20年之功就会毁于一旦。他仍然不动声色地忍受、等待，甘愿承受着本国人民的误解。

1443年秋天，这期待已久的时机终于来到了。这年的前一年，匈牙利人在胡尼亚迪的率领下对土耳其人进行反攻，取得重大战果。胡尼亚迪计划在下一年展开更大规模的进攻，把土耳其人彻底赶出匈牙利国土。为此，他联络了巴尔干半岛的各个国家，同他们结成联盟。胡尼亚迪派人与斯坎德培联系共抗土耳其。光复阿尔巴尼亚的有利国际形势已经形成。同时，反对土耳其的罗马教皇也不断向阿尔巴尼亚的封建主们施加压力，要他们一见匈牙利军队向南推进就立即拿起武器。在教皇的压力下，封建主们也加紧了准备。阿尔巴尼亚反对土耳其的国内条件也进一步具备了。

这时，土耳其苏丹对匈牙利军队的进攻十分恐惧，他把自己的军事力量大部分集结在多瑙河边以阻挡匈军，只有很少士兵驻守阿尔巴尼亚。

1443年11月3日，匈牙利军队跨过多瑙河，直逼尼什城，土耳其部队士气动摇，土军总司令巴夏下令土军后撤，千载难逢的机会到了。斯坎德培在土军撤退的一片混乱中，率领300名阿尔巴尼亚人组成的骑兵队伍从前线回调，直逼第勃拉，发动起义。

第勃拉的阿尔巴尼亚人热烈响应斯坎德培。斯坎德培决定乘土军暂时晕头转向之际，出其不意地把国内所有要塞都拿到手。

他把第一个目标选在克鲁雅。斯坎德培率军抵达克鲁雅城下，他知道城中土军还未来得及得知自己起义的消息，于是决定利用自己是土耳其苏丹宠将的身份诈开城门，引军人城。他派人进城，送上一道假命令，城内土军急忙大开城门，放斯坎德培部队人城。斯坎德培在当天夜里将隐藏在森林中的大批部队偷偷放人城中，突然袭击城中土军。土军惊慌之下束手被歼。这样，斯坎德培轻而易举地攻克了克鲁雅要塞，消灭了城内所有守军。

斯坎德培继续进攻，各地阿尔巴尼亚人民群起响应，反对土耳其人奴役的武装总起义开始了。由于斯坎德培的长期准备并选择了良好的时机，起义十分顺利。土耳其人万没料到斯坎德培的举动，一时措手不及，连遭重创。1443 年 11 月 8 日，斯坎德培在克鲁雅宣布恢复自由的阿尔巴尼亚公国。他在克鲁雅白色的城堡上升起了阿尔巴尼亚的国旗——红底上一只黑色双头鹰。

但土耳其人是绝不能容忍斯坎德培的所作所为的。1457 年，土耳其 8 万精兵在久经沙场的土耳其将领叶佛列诺扎指挥下向阿尔巴尼亚进发。此时，阿尔巴尼亚正面临着极为严峻的处境。欧洲的盟国大都自顾不暇，无法援救阿尔巴尼亚；阿尔巴尼亚国内的封建领主也开始反对阿尔巴尼亚领导人斯坎德培；有些阿军将领临阵投降土耳其。斯坎德培临危不乱，他制订了在极为不利的环境下打败敌人的计策。他把自己的部队分散隐蔽起来，不让敌人发现，在看准时机的情况下突然出现，猛击敌人一下，就又消失得无影无踪。土耳其大军急切地想与阿军决战，企图一战定乾坤。然而斯坎德培却不断神出鬼没地消耗着敌人的力量，从不与敌人做对面交锋。这使土军十分恼火和焦躁。

斯坎德培知道，土耳其人非常害怕自己，把自己看成是阿尔巴尼亚抵抗力量的象征。因此，他决定利用土耳其人这一心态，设计迷惑诱骗敌军。于是，他秘密躲藏起来，同时派人四处散布谣言，说他领导的部队已土崩瓦解，还说他为了保住脑袋已藏人

深山老林，再也不敢出头露面。以至于土耳其军队司令和他的侄子也相信了这些谣言，深信斯坎德培已不会再起任何作用了。土耳其军队欣喜若狂地庆祝阿尔巴尼亚被征服。然而，就在1457年9月7日土耳其人在阿尔巴尼亚首都克鲁雅附近的阿尔蒲莱纳平原上欢庆自己的胜利之时，斯坎德培率领阿尔巴尼亚大军从天而降，包围了不知所措的土耳其人。这一仗土军彻底被击溃，数千名军士被俘虏。

斯坎德培一举扭转了阿尔巴尼亚的危境。他不但狠狠打击了土耳其人，也打击了那些动摇和背叛的封建主，驱散了对斯坎德培政权命运的种种怀疑和猜测，斯坎德培再一次利用韬光养晦之计取得了卫国御敌的胜利。

龙在浅水与虾戏，风云飘至再图腾

一般说来，人性都是喜直厚而恶机巧的，而胸怀大志的人，要达到自己的目的，没有机巧权变又绝对不行，尤其是所处环境并不尽如人意时，就更要既弄机巧权变，又不能为人所厌恶，所以就有了鹰立如睡虎行似病、藏巧用晦的各种做人的方法。

安禄山做杨贵妃的干儿子就是一个很好的例子。

还有一种正面的“拙行”。如唐初重臣李勣本是李密的部下，后随故主投于李渊父子的麾下。但是李密降唐后又反唐，事未成而“伏诛”。

按理说，一般的人到了这个时候，避嫌犹恐过晚，但李勣却公然上书，奏请由他去收葬李密——唯其“公然”，才更添他的“高风亮节”，假设偷偷摸摸，则可能会产生相反的效果。“服缞经，与旧僚使将士葬密于黎山之南，坟高七仞，释服散。”这纯粹是做给活人看的。表面看这似乎有碍于唐天子的面子，是李勣的一种愚忠，实际李勣早已料到这一举动将收到神效。果然，“朝野义士”公推他是仁至义尽的君子。从此李勣更得朝廷推重，恩及三世。

李勣取的是一种“负负得正”的心理效应，迎合了人们一般不信任直接对己的甜言蜜语而相信他与别人相处时表现出来的品质——即侧面观察的结果，尤其是迎合了人们普遍喜爱那种脱离于常人最易表现出的忘恩负义、趋吉避凶、奸诈易变的人性弱点而表现出来的具有大丈夫气概的认同心理，看似直中之直，实则大有深意，是“藏巧于拙”做人成功的典型。

李白有一句耐人寻味的诗，叫“大贤虎变愚不测，当年颇



似寻常人"，则揭示了另一种意义上的保藏用晦的做人法。这是指在一些特殊的场合中，人要有猛虎伏林、蛟龙沉潭那样的伸屈变化之胸怀，让人难预测，而自己则可在此期间从容行事。

元末的朱元璋在攻占了南京后，因为群雄并峙，为了避免因崭露头角而为众矢之的，他采用耆老朱升的建议，以"高筑墙，广积粮，缓称王"的策略赢得了各个击破的时间与力量，在众人的眼皮底下暗度陈仓，最后吞并群雄当上了大明皇帝。

事成于密，败于疏，做到在众人眼皮底下暗度陈仓，乃是做人的上乘功夫。



要成伟业须负刚肠

三国时的步骘，字子山，淮阴人。汉朝末年逃难到江东，孤身一人，十分穷困。他和广陵的卫旌年岁相同，两人很友好，都靠种瓜为生。当时会稽有个焦征羌，是县里的大族。步骘和卫旌在他的地盘上寄食，怕被欺辱，就一起抱着瓜去献给焦征羌，等了很久才被接见。焦征羌留下他们吃饭却分别设桌，焦征羌自己在屋里大吃美味佳肴，却在外间地上放了一张席子，让步骘、卫旌坐在地上用小盘子吃饭，吃的也只是一些蔬菜而已。卫旌吃不下，步骘却饱饱地吃了一顿。卫旌对步骘说："你怎么能忍受这样的待遇?"步骘说："我们贫困卑下，主人用贫贱来接待我们，是应该的，有什么值得羞耻的呢?"后来步骘在吴国当官，当过中郎将，又被拜为丞相。当自己处在很低微地位的时候，步骘能忍受别人对自己的轻视，不去过问、计较这些事情，是因为他胸有大志，有所作为。忍得一时气、才能锻炼培养自己的品行。

晋代的王猛，字景略，北海人。年少时家里贫穷，以卖畚箕为职业。有一次他在洛阳卖畚箕，有一个人出高价买他的畚，并对他讲："我家里离这儿不远，你随我去取钱吧。"王猛因为他出的价钱很高就跟着他去了，走着也不觉得非常远，不知怎么忽然到了深山里，看见一位老者白发、白胡须，靠矮凳坐着，并给了他 10 倍的价钱，尔后派人送他出山。他出山后，环顾四周，发现原来是嵩山。

王猛相貌堂堂，不屑于理会小事，人们都小看他，王猛仍悠然自得。王猛隐居华阴，知道桓温进了关，就穿着破衣服去拜见桓温，一边捉着身上的虱子一边谈论当时的大事，好像旁边没有



人的样子，桓温认为他非同寻常，十分高兴地和他交谈，封他为祭酒，他却坚持不做。升平元年，前秦尚书吕婆楼向秦王苻坚引荐他。苻坚与他一见如故，并和他商讨国家大事。苻坚十分高兴，自己说是刘备遇上孔明。于是王猛当了中书侍郎，后来又做了尚书左丞。人不可能永远贫困潦倒，尤其是那些真正有才干的人。他们能够忍受一时的地位低下，日后才能获得高位。

像这样能够不惧怕地位低下，不担心别人的轻视，以自己做人的原则约束自己，不断上进，奋发进取的，还有一人，他就是南宋的宗悫，字元干，南阳人，讲义气，又有高超武艺，却不被乡邻知道。同乡人庾业家财富有，和人吃饭，桌前总是摆放长达一丈远的食物，但给宗悫却端上粗茶淡饭，并对客人说："宗悫是军人，他能吃粗粝的食物。"宗悫吃得饱饱的才回去。后来宗悫当了豫州刺史，庾业是他的长史，宗悫对庾业很好，不因为从前的事而记恨他。后来宗悫又当了振武将军。

所以人处于贫贱的地位时，眼中不看重权势、富贵，而是安于贫贱，立意修养，培养高尚的品质，以后一旦时机成熟的时候，必然能够发挥自己的才干。他会牢记贫贱时的感受，能忍贫寒，则能够珍视权位，知道怎么去运用权位。同样一个人处于富贵高位的时候，不忘记曾经受过的贫困，不忘记贫困之交，一旦有变，失去权势、地位，他也不会怨天尤人。只有这样穷困不易其节，低鄙不附权贵，富贵不失其廉洁，才能由卑及尊，由贫及富，处之泰然。

不妨学学“傻瓜哲学”

在民间，有许多外号或乳名叫“傻子”或自称“傻子”的人。人们都知道，这种叫“傻子”的人其实许多都是聪明人，是“傻中精”。自称“傻子”只是一种“装疯卖傻”，是一种真聪明的手段。人们通常把这种手段叫做“傻瓜哲学”。

古希腊哲学家就有一句让世人称道不已的话：“我知道自己一无所知。”不仅是他，有许多大师和著名学者，都是这样的，他们总是说：我知道的很少，我不懂，这方面我是外行。

日本松下电器公司是一个世界知名的大企业，它的产品早已举世闻名。

松下电器公司的创办人松下幸之助对人常说的一句话是：“百分之九十九的事我不懂。”

松下幸之助对企业的规划，是以 50 年为一个阶段，而以 5 个 50 年为目标，迈向未来。而一个人即使是位大能者能有效工作的时间也不过 60 年，却要思考 250 年以后的世界，已经让人不可思议。

而能看见 250 年以后未来的人，居然说：“百分之九十九的事我不懂。”

他到底是天才，还是傻瓜？想必大家都清楚。

日本有一位作家，就是受松下幸之助这句话的感召，遂潜心研究“傻瓜哲学”的。

这位作家名叫伊吹卓，他一向认为自己很聪明，可是奋斗了半辈子，还是不得要领。一气之下，干脆发明傻瓜哲学，警告大家，聪明人不会成功。要成功一定要装傻，与其拥有小聪明，不



如做个大傻瓜。作家很辛苦，为了怕大家太聪明，还得努力写一大本书，教人做傻瓜。研究傻瓜哲学的人，一定不是个傻瓜。

松下幸之助不懂的事，我们大概更不懂。而松下幸之助懂得的事，我们恐怕也不懂。这样说来，我们普通人不妨都学学松下幸之助，说上一句："百分之九十九的事我都不懂。"

如果说学聪明难，可要做傻瓜并没什么难的吧？

平常总听人说："聪明反被聪明误。"放眼望去，人有失手，马有失蹄，都是自以为自己是聪明人干的事。绝没听人说："傻瓜反被傻瓜误。"

一个人要把自己当成傻子，他做事就容易谦虚一点儿，小心一点儿。而取胜的把握相对就多了一层，而任何人如果有自知之明，知道自己傻，当然不会犯聪明的错误。

聪明是好事，耳聪目明是上天赐予的禀赋。只是人的智慧有限，从浩瀚宇宙来看，地球实在渺小，而天地万物，生机无穷，变幻莫测，一个人所能理解的，极其有限。知道自己无知，这才是智慧吧！

大智若愚，大聪明与大智慧，看起来可能和傻瓜差不多，因为知道自己无知，所以懂得谦卑，懂得虚心，懂得接纳他人。这样的傻瓜，是十分稀罕的。

我们普通人即使离真正的天才还相当遥远，但大半都自以为有点儿小聪明，就不愿意学，要是能加点傻气，学做傻瓜，也许还能情愿一些。

大量事实证明：毫无顾忌地卖弄聪明、恃才自傲，必然招致祸害。与之相对应的是，大智若愚反而大多能够成事，而在修身养性方面，更值得称道。

《三十六计》中说："宁伪作不知不为，不伪作假知妄为。静不露机，云雷屯也。"其意为：宁可假装糊涂不做任何事情，也不可假装聪明而轻举妄动。冷静沉着，不露机锋，好像云雷蓄

而不发一样。要暗中谋划，静待时机。

时时刻刻展现自己的聪明和睿智并不一定就是好事。特别是你实力较弱、时机尚不成熟的时候，韬光养晦是一种让对方放松警惕的好方法，而自己则可以暗中奋发，出奇制胜。

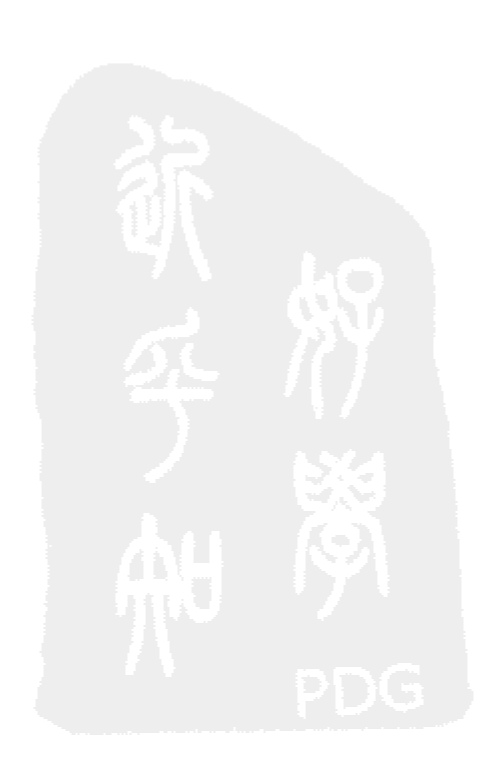
哲人总结说，鹰立如睡，虎行似病。有些大事也需要策略性地装糊涂，但要装得巧妙而不露声色也不容易。

古时有“扮猪吃虎”的计谋，以此计施于强劲的敌手，在其面前尽量把自己的锋芒收敛，“若愚”到像猪一样，表面上对对方百依百顺、唯命是从，使对方不起疑心，一旦时机成熟，便果断出手，一击成功，这就是“扮猪吃虎”的妙用。

揣着明白装糊涂的态度是一种做人之道，也是一种成功之道。如果一切皆明白于心，恐怕会心生烦乱，干扰你的事业。

所以，巧妙地装憨更是一种真聪明，大智慧，不但给各种繁杂的事情涂上润滑油，使得其顺利运转，也能使生活中充满笑声。





第四章

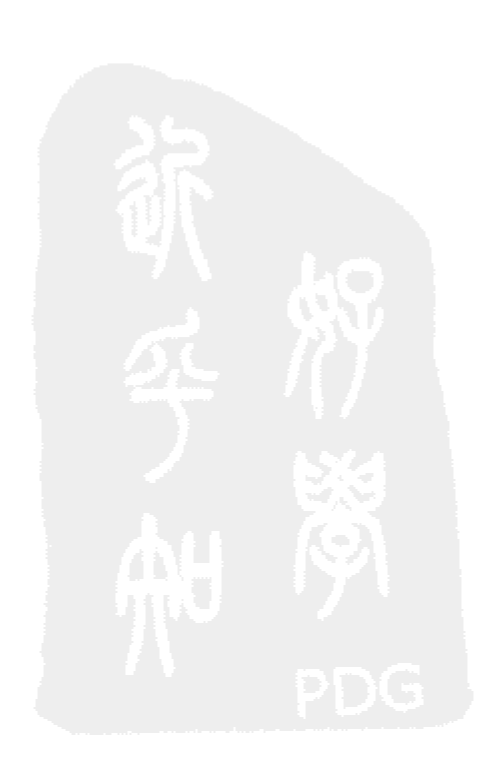
贵而不显，华而不炫



荣华富贵几乎是每个人都向往的。但贵而不显，华而不炫却不是每个人都能做到的。低调正是业已获得荣华富贵者的做人哲学。富贵固然令人倾慕，但自古富贵险中求，富贵者常在风口浪尖上；荣华固然令人向往，但自古荣华难常在，荣华者多在枝头惹眼处。富贵荣华者只有深谙低调做人之道，才能更好地成就自己和保全自己。



DI DIAO ZUO REN DE ZHE XUE



圣贤之人皆谙隐炫之道

受历史习惯的影响，人们常将一些伟人、名人或有深远影响的人称为圣贤之人。圣贤之人是相对于凡人、常人而言的，意其有高于凡人、常人之上的品性、功德和才智。而在实践中我们还发现，古今圣贤之人不仅具有以上所述特征，还具有隐炫之智。

曾国藩出身农家，一直不忘勤俭之家风，即使身居高官，也从不奢侈。他曾说："无论大家小家，士农工商，勤苦俭约，未有不兴；骄奢倦怠，未有不败。"他深知，"凡仕宦之家，由俭入奢易，由奢返俭难"。因此，他做官几十年，"不敢稍染官宦气习，饮食起居，尚守寒素家风"。他对于衣食住行的态度是"极俭也可，略丰也可，太丰则吾不敢也"。他在吃的方面很清苦，穿戴方面也不讲究。有些人的一件衣服就价值千金，而他这样的高官，"所有衣服不值三百金"。有时衣服不穿，他就让家人把存放在家中多年不穿的旧衣服送到军营。曾国藩爱喝茶，但也很节省，他经常请人带钱回家，让家人替他在家乡买些既便宜又好的茶叶捎到军营。

曾国藩不仅自己勤俭，更要求他的家人也勤俭，并"时举先世耕读之训，教诫其家"。他率军驻扎安庆的时候，他的夫人亦随在署中。他要夫人每日纺绵纱，"以四两为率，二鼓后即止"。夫人很自觉，经常纺纱至深夜。一天夜里，夫人纺纱，不觉已至三更，长子曾纪泽已经躺下。恐纺车声影响儿子睡觉，夫人便对儿子说："今为尔说一笑话，以醒睡魔可乎？有率其子妇纺至深夜者，子怒詈，谓纺车声聒耳不得眠，欲击碎之。父在房应声曰：吾儿可将尔母纺车一并击之为妙。"儿子听罢，毫无怨



母之意，反而更敬重母亲。第二天早饭时，曾国藩突然故作生气地问，何曰让儿击纺车？于是哄堂大笑，“坐中无不喷饭”。

为了保持勤俭的家风，曾国藩对子女的要求尤为严格。在教育子女勤俭治家过程中，曾国藩可谓苦口婆心。他曾多次强调：“吾家子侄，人人须以勤俭二字自勉。”并反复为子女们讲述其中的道理：“一家能勤能敬，虽乱世亦有兴旺气象；一身能勤能敬，虽愚人亦多有贤智风味。”“勤俭自恃，习劳习苦，可以处乐，可以处约，此君子也。”他常以祖辈勤俭治家的事迹勉励子女保持俭朴之风，并说。“今家中境地虽渐宽裕”，但“切不可忘却先世之艰难。有福不可享尽，有势不可使尽。勤字工夫，第一贵早起，第二贵有恒。俭字工夫，第一莫着华丽衣服，第二莫多用仆婢雇工”。“居家之道，惟崇俭可以长久，处乱世尤以戒奢侈为要义”。

在给子女们讲勤俭治家道理的同时，曾国藩更注重从行动上培养他们的良好习惯。儿子入学读书，他不许多带银两；过年过节时，他不许奢华铺张；儿女们完婚，他规定每人购妆奁之银不得超过二百，且不得多请宾客。由于长年统兵在外，儿女们不在身边，曾国藩经常写信给他的弟弟，请他帮助管好子女。一次，他在给弟弟曾国荃的信中说：“闻林文忠（指林则徐）三子分家，各得钱六千串，督抚二十年家产如此，真不可及，吾辈当以为法。”当他听说儿子纪泽订婚之后，立即写信回家，告诉家人诸事须节省，新妇入门之日，不得请客过多。并且强调，“新如始至吾家，教以勤俭，纺绩以事缝纫，下厨以议酒食”。儿媳入门之后，他又提醒纪泽，虽然衣食丰适，宽然无虑，但也不能忘记勤俭，“新妇初来，宜教之入厨做羹，勤于纺绩，不宜因其为富贵子女不事操作”。当纪泽主家之后，曾国藩又告诫他：“银钱、田产最易长骄气、逸气，我家中断不可积钱，断不可买田。尔兄弟努力读书，决不怕没饭吃。”在纪泽主持其妹出嫁时，曾

国藩又对纪泽讲，“余向定妆奁之资二百金”，“衣服不宜多制，尤不宜大镶大缘，过于绚烂”。总之，在子女们成长过程中，曾国藩一直没有放松对他们勤俭治家的教育。

对于居家长久之计，曾国藩说：“盛时常作衰时想，上场当念下场时，富贵人家，不可不牢记此二语也。”曾国藩在写给弟弟的家书中指出：“家道的长久，不是凭借一时的官爵，而是依靠长远的家规；不是依靠一两个人的突然发迹，而是凭借众人的全力支持。我如果有福，将来罢官回家，一定与弟弟竭力维持。老亲旧眷，贫贱族党，不可怠慢。对待贫穷的人，与对待富者一般。当兴盛之时，预作衰时之想。如果这样，我们家庭自然会有深固的基础。”

曾国藩历来被人们敬佩，他是为人处世善于为官的高手，这在他严格要求家人勤俭生活上即可窥见一斑。





富而不奢，免遭忌恨

洛克菲勒是人所熟知的全世界第一个拥有十亿美元以上的富翁，他的家庭生活不用说远高于普通人家，甚至胜过一般的王室家族。尽管其家如此富有，但洛克菲勒对儿女的零用钱这样的小事也始终管得很紧。

他规定零用钱因年龄而异：七八岁时每周三十美分，十一二岁每周一美元，十二岁以上涨到二美元，每周发放一次。还给每人发一小账本，要他们记清每笔支出的用途，领钱时交他审查。钱账清楚，用途正当的，下周递增五美分，反之则递减。同时允许做家务活可以得报酬，补贴各自的零用。例如，逮一百只苍蝇十美分，逮一只耗子五美分，背柴、垛柴、拔草各若干。孩子们便都抢着干。后来当副总统的二儿子纳尔逊和兴办新兴工业的三儿子劳伦斯还主动要求合伙承包替全家人擦鞋的活儿，皮鞋每双五美分，长筒靴十美分。

第一次世界大战期间，全家老小各自吃配给的份额，烤蛋糕时要儿女们交出等量的食糖。此时男孩们合办“胜利”菜园，种出瓜菜卖给家里和附近的食品杂货店。

纳尔逊和劳伦斯还合伙养兔子卖给医学研究所。

儿女们外出上大学时，规定的零用钱与一般同学不相上下，如有额外用途必须另外申请，以致喜欢吃喝玩乐、交女朋友的四儿子温斯格普有一次欠了账还不出，只得向大姐巴博借钱救急。

小儿子“胖娃娃”戴维（后来当大通国民银行总裁）读大学时也一样恪遵家教。有一次放假回纽约，同行的一个同学眼见他记账，这个饮料多少钱，那道菜多少钱，还很不理解。

洛克菲勒对唯一的女儿虽喜爱有加，但在培养其俭朴生活方面也毫不放松。出于宗教信仰，他自己不抽烟，也不许儿女抽烟，规定二十岁以前不抽烟的儿女可得二千五百美元奖金。他发现巴博抽烟，劝她戒掉，否则就不给她奖金式津贴。

洛克菲勒所以这样做，是因为他知道富人进天堂比骆驼穿过针孔还难，“今天的许多孩子有一种倾向，走最容易的路，走阻力最小的路”，他要儿女在这方面得到磨炼。

洛克菲勒家族百年来繁衍至今，世世平安，代代兴盛，几乎没有什么人对他们心存嫉恨，也没有什么人对他们口出恶言，这与他们世代俭朴、为人低调的家风不无关系。





只需盯紧"老大"，不必非做"老大"

你可能腰缠万贯，你可能权高位重，你可能声名显赫，你可能……但细究起来，你也不过是一个普通人而已。所以，倒不如放下身段，还自己一个普通人的本来面目。先知穆罕默德说过：一滴水的最好去处是什么地方？那就是大海。再有本事的人也不过是一滴水，大众才是那片大海。

有一个很有实力的电脑业老板与一个朋友闲谈，这个朋友说："据我观察，你的实力和影响堪称我们地区电脑业的老大。"这个老板说："确实，无论从经济实力、社会影响还是经营之道来讲，如果要选老大，我当之无愧。但真的选起来，没人会选我，因为在表面上看，我不最大。"

他说，当"老大"不容易，因为不论研发、行销、人员、设备，都要比别人强，为了怕被别的公司超过去，便不断地扩充、投资；换句话说，要花很多力气来维持"老大"的地位。他说，这样太辛苦了，而且一旦没弄好，不但老大当不成，甚至连想当老二都不可能。这当然只是这位电脑老板个人的想法，不过这位老板所说的却也是事实，当"老大"的，必然要费很多力气来维持"老大"的地位。

不止从事企业经营如此，上班拿薪水也是如此。像主管就是该部门的"老大"，这老大为了保住他的位子，不但要好好带领手下，也要和上级搞好关系，以免遭人排挤。有功时，主管当然功劳第一，但有过时，主管也是首当其冲。但当副主管的就没这么多麻烦了，表面上看来他不及主管风光神气，但因为有主管遮风蔽雨，可省下很多辛苦，何况也有当副手时没事，一当主管就出毛病的，所以很多人宁可当副手却不愿当主管。可见当"老大"的难处。

虽然说做“老大”有很多难处，但绝无劝阻人当“老大”的意思，如果谁有当“老大”的本事，也有当“老大”的兴趣和机会，当仁不让未为不可，也自有其风光所在！但如果你自认能力有限，个性懒散，那么就算有机会，也不要去当“老大”，因为当得好则好，没当好一下子变成老三老四，不但对自己是个打击，在现实社会里，更会造成这样的非议：“某某人不行”、“某某人下台了，听说很惨”……这些非议对你都是不利的。中国人一向扶旺不扶衰，你一从“老大”位子摔下来，落井下石的有，打落水狗的有，于是本来还可当老二的，却连要当老三老四都有问题了。经营企业也是如此，“龙头老大”的位子一旦不保，就会给人“某某公司倒了”的印象，于是兵败如山倒。想力挽狂澜？恐怕没有那么容易。

因此，做事或经营企业，从老二、老三或老五做起都没关系，最好不要急着当“老大”。这位电脑老板可谓是对社会有独到的认识和独到的体验，因此处世也较理智。但也有一些暴发户“得志便猖狂”，平日里表现得态度傲慢，飞扬跋扈，爱以物炫人、以钱压人，俗话说：“猪胖了迟早有人杀”。卖弄到最后，其结果是把自己卖了！

美国一名大富豪曾有一句关于财富的经典名言。他说：“有钱的一大好处，是今后你不必再想到钱这种东西，也不必再口口声声讲钱了。”这句话很值得那些喜欢张扬的暴发户们深思。

很明显，如果你的行为像个暴发户，等于把你的“底牌”打开给人看，说明你再了不起也只是个暴发户而已。

在真正“已发达”的人眼中，所谓“发”也许仅是相对于以前的情况来说的。只有最不懂做人艺术的人，才会以暴发户行为暴露出自己斤两有限的底牌来。

由此可见，即使你真正“暴发”了，也切不要摆出“暴发模样”来。还是安静点为好，还是低调些为好。



不吹嘘自己之能，莫炫耀风光之事

在现实社会中，有些人为了赢得别人更多的关注、认同和推崇，或为了向他人推销和兜售自己，有时不惜哗众取宠，竭尽自我鼓吹和自我炫耀之能事，大谈当年闯关东、下南洋、走西口的勇气，却矢口不提碰霉头、崴脚踝、掉链子的困窘；大谈当年过五关、斩六将的豪壮，却从不提败走麦城的狼狈。卖弄自己之能，吹嘘自己的风光之事和得意之事，固然能赚到一些艳羡，却也会招来一些妒忌、反感甚至厌恶。所以炫耀自己之能，不如鼓吹他人之功，把荣耀给身边的人，把风光给同行的人，也许会赢得更多称许和美誉。

英格丽·褒曼在获得了两届奥斯卡最佳女主角奖后，又因在《东方快车谋杀案》中的精湛演技获得最佳女配角奖。然而，在她领奖时，她一再称赞与她角逐最佳女配角奖的弗伦汀娜·克蒂斯，认为真正获奖的应该是这位落选者，并由衷地说："原谅我，弗伦汀娜，我事先并没有打算获奖。"

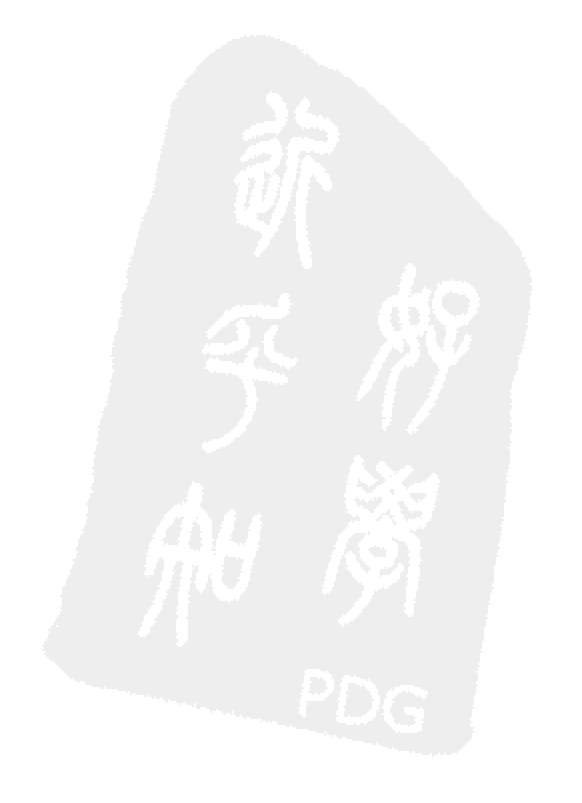
褒曼作为获奖者，没有喋喋不休地叙述自己的成就与辉煌，而是对自己的对手推崇备至，极力维护了落选对手的面子。无论谁是这位对手，当听到这番话之后，也都会十分感激褒曼，会认定她是倾心的朋友。一个人能在获得荣誉的时刻如此尊重和取悦竞争对手，如此与伙伴贴心，实在是一种文明优雅的风度。

以上这个事例告诉我们，当你事业有成或取得令人艳羡的职位和荣誉时，千万不要忘乎所以飘飘然。你的一言一行都要为对方的感受着想，学会安抚对方的心灵，不可以使对方产生相形见绌的感觉。与此同时，自己的心灵也会因安然而得以自慰。

在现实生活中，我们经常看见一些人大谈自己的得意之事、辉煌之举，面对地位和资历不如自己的同事或下属摆出一副盛气凌人的架子，这是不好的。对方不仅不会认为你是“了不起”的，甚至会认为你是不成熟的、浅薄的、没有见识的人。所以，人前尽可能不要提自己的得意之事和风光之事。

然而，每个人都想被评价得高一点，这也在情理之中。明知不可谈得意之事，但却情不自禁地大谈特谈，这是人性中普遍存在的意识。所以，完全不谈得意之事当然不可能，但同样是谈得意之事，不妨注意一下谈的方式。比如在别人未谈得意之事之前，自己也不要谈。也就是说，单方面大谈得意之事不合时宜，不妨先让对方发表演讲之后，你再徐徐道来，那种坏印象也就淡薄了。所以聪明的人总是先煽动对方：“您的见闻广博，说出来让我们听听。”诱使对方谈谈得意之事，然后若无其事地说：“我也有过类似有趣的经历。”如此这般，穿插自己的得意之事。

总之，一个人在为人处世之中尽量少谈自己风光的事，实在要谈，也要看对象和场景，切勿给人造成出风头、强显自己的印象。





自恃清高者其结果多是误己误人

为人清高本来是一个人具有较高修养的体现，但过分的清高会使自己脱离群体，与群体意识相悖，甚至会令人厌烦，让人疏远，成为一个人为人处世的障碍。生活中也确有相当数量的人存在着过分清高的毛病，不合群、难与人相处。事实上，犯这种毛病的人大多还是有较高文化和一定影响的人。

当然，这并不是说，读多了书就一定会自以为是、目空一切，但是相比之下，读书人爱犯这种毛病却是千真万确的事实。

一般而言，自恃清高的人大多都存在着某种潜在的心理问题。自恃的动因多半是虚荣心在作怪。有人说虚荣是落后的根源、骄傲的渊薮，并非没有道理，正是虚荣心作怪，自恃者才自欺欺人，干出瞪着眼睛说瞎话的傻事。不管是自觉的自恃清高还是未被察觉的不自觉的自恃清高，都属于自己未能真正了解自己的范畴。自恃清高的人往往对社会的期望值过高，但是，由于这种期望本来就是建立在虚假基础上的，所以最终的结果必然是好梦难圆，要求落空，于是随之而来的就是懊丧、不平以及对于社会和各种机遇与人际关系的诅咒与抗争。这种情况，在文学领域可能早就屡见不鲜了。李白当年自恃才高盖世，目空一切，与人不相容，钻进了自以为一能百能、一通百通、“天生我才必有用”的死胡同，卷入政治涡流之中又难以自拔，所以必然会陷入孤芳自赏的迷魂阵中，最后只能以悲剧而告终了。

看过《三国演义》和听过京剧《失街亭》、《斩马谡》的人，想必都熟悉马谡这个自命清高、最终祸及己身的人吧？

马谡是“马氏五常”之一，幼负盛名，一直骄傲自满，恃

才不旷，目无下尘。刘备早就看出了这一点，所以在白帝城向诸葛亮托孤之时就曾提出："马谡言过其才，不可大用。"可是诸葛亮却没有看透这位夸夸其谈的纸上军事家，就在与劲敌司马懿交兵时，派他去负责坚守军事要地街亭的指挥工作。不过诸葛亮终究是诸葛亮，在马谡出兵之前，他不但指派"老成持重"的王平当马谡的助手，而且一再嘱咐他："街亭虽小，干系甚重。"并且请他安排就绪之后立刻画一张地理图来。但马谡自恃才高，一到街亭，他就大发议论，说是"此等易守难攻之地，何劳丞相如此费心"！同时决定就在山顶扎营，早把诸葛亮的嘱咐丢到脑后了。

王平提醒马谡不要忘记丞相的指示，按照街亭的情况来看，若扎营于山顶，实是死地。因为如果一旦魏军切断了我们的水道，大家成了"涸辙之鲋"，那就"不战自乱"了。但马谡板起面孔，摆出一副教师爷的身份训斥王平："你懂什么？如果魏军困住我们并切断水道，那我们就是置之死地而后生了。"结果魏军一到，果然切断水道，困住了马谡，马谡失去了水源，军心涣散，后来果然失去街亭被孔明斩首。自古以来，像马谡这样自恃清高纸上谈兵的人，无不以误己误人而告终。鉴此，喜好清高的人应能从马谡被斩的案例中有所感悟，以谦逊之态直面人生。



当金腰带系在身上的时候别忘了还有挑战者

一位著名企业家曾这样讲过："当你经过千辛万苦使你的产品打开市场的时候，你最多只能高兴五分钟，因为你若不努力，第六分钟就会有人赶上你，甚至超过你。"这真是一个很有见地的企业家。

当你被上司提升或嘉奖的时候，常常会自鸣得意吗？如果是，那你就要好好学一番涵养工夫，把你那因升迁而引起的过度兴奋压平才好。你可能已经拟定了一个非常严谨的人生奋斗计划，有些目标可能是很完善。但在你没有达到这些目标之前，中途的一些升迁真可说是微乎其微的小事。也许你在实行一个计划时，一着手就大受他人夸奖，但你必须对他们的夸奖一笑置之，仍旧埋头去干，直到隐藏在心中的大目标完成为止。那时人家对你的惊叹，将远非起初的夸奖所能企及。

美国汽车大王福特曾说："一个人如果自以为已经有了许多成就而止步不前，那么他的失败就在眼前了。许多人一开始奋斗得十分起劲，但前途稍露光明后便自鸣得意起来，于是失败立刻接踵而来。"

石油大王洛克菲勒也说："当我的石油事业蒸蒸日上时，每晚睡觉前总是拍拍自己的额头说：'别让自满的意念搅乱了自己的脑袋。'我觉得我的一生受这种自我教训的益处很多，因为经过这样的自省后，我那沾沾自喜、自鸣得意的情绪便可平静下来了。"

一个人是否伟大，是可以从他对自己的成就所持的评价和态度看出来的。累积你的成就，作为你更上一层楼的阶梯吧。

人生处在顺境和成功之时最容易得意忘形，终致滋生败像，正所谓乐极生悲。看过特洛伊战争“木马屠城记”故事的人，都会记得特洛伊是怎样被毁灭的。

特洛伊人与入侵的希腊联军作战，双方互有胜负，后来联军中有人献技，假装全部撤退，只留下一匹大木马，并将勇士藏在马腹内，其他的主力部队亦躲在附近。特洛伊人望见远去的联军，以为敌人真的撤退了，于是在毫无防备的情况下将木马拖入城内，歌舞狂欢，饮酒作乐。就在他们正在睡梦中时，木马中的敌人纷纷跳出来，打开城门，里应外合，于是特洛伊灭亡了。

这个故事告诉我们得意时不要高兴得太早，否则失意马上就到。有些人因为顺境连连而甚感欣慰，愉悦之情不时溢于言表。然而，不能光是高兴，应该想想怎样才能维持好运，永葆成功。希腊有名的雄辩家戴摩斯说：“维持幸福，远比得到幸福更难。”同样的道理，好业绩得来不易，但更难的是如何保持好业绩。

因此，即使你的运气极好，既使你已事业有成，集荣华富贵于一身，也莫要得意忘形，而要更加潜心修炼，保持与社会、与事业、与生活的和谐，以求得自身的健康发展。





不要太把自己当回事

那些深谙做人之道的人，大都是在社会群体中能够摆正自己位置的人，而把自己看成是高人一等的人，一定是世界上最愚蠢的人。

有时我们的烦恼来自于我们有颗狂妄自大的心。一个人如果妄自尊大，把谁都不放在眼里，一切皆以自我为中心，那么他一定会一天到晚都被烦恼重重包围着。

一个人太自负了就很容易陷入一种莫名其妙的自我陶醉之中，变得不切实际地自高自大起来，他会无视所有人对他的不满和提醒，终日沉浸在自我满足之中，对一切功名利禄都要捷足先登，这样的人反而永远也得不到人们对他的理解和尊重。

自傲者对自我失去了客观评价，觉得在这个世界上，惟我最大，舍我其谁，一副不知天高地厚的架势，说大话，吹大牛，以示自己伟大的魄力和气度。可是靠说空话解决不了任何问题，人们尊敬的是那些脚踏实地干实事的人，而不是自吹自擂的谎话专家。

其实越是伟大的人越是谦卑待人，人们也越是会敬重他。

有这样一件趣事。在美国纽约的一个既脏又乱的候车室里，靠门的座位上坐着一个满脸疲惫的老人，背上的尘土及鞋子上的污泥表明他走了很多的路。列车进站，开始检票了，老人不紧不慢地站起来，准备往检票口走。忽然，候车室外走来一个胖太太，她提着一只很大的箱子，显然也要赶这趟列车，可箱子太重，累得她呼呼直喘。胖太太看到了那个老人，冲他大喊："喂，老头，你给我提一下箱子，我给你小费。"那个老人想都

没想，接过箱子就和胖太太朝检票口走去。

他们刚刚检票上车，火车就开动了。胖太太抹了一把汗，庆幸地说："还真多亏你，不然我非误车不可。"说着，她掏出一美元递给那个老人，老人微笑着接过。这时，列车长走了过来，对那个老人说："洛克菲勒先生，你好。欢迎你乘坐本次列车。请问我能为你做点什么吗？""谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期三天的徒步旅行，现在我要回纽约总部。"老人客气地回答。

"什么？洛克菲勒？"胖太太惊叫起来，"上帝，我竟让著名的石油大王洛克菲勒先生给我提箱子，居然还给了他一美元小费，我这是在干什么啊？"她忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把那一美元小费退给她。

"太太，你不用道歉，你根本没有做错什么。"洛克菲勒微笑着说，"这一美元是我挣的，所以我收下了。"说着，洛克菲勒把那一美元郑重地放在了口袋里。

真正的大人物是那种成就了不平凡的事业却仍然像平凡人一样生活着的人。他们从来都是虚怀若谷的，他们不会觉得自己腰缠万贯而盛气凌人，他们从来不会见人就喋喋不休地诉说自己是如何成功和发迹的，他们也从不痛恨自己的同仁是"居心叵测之人"，他们只是"不以物喜，不以己悲"，平和地去干着自己分内的事情。

自以为是的人头脑容易发热，他们往往充满梦想，只相信自己的智慧和能力，坚信只有自己是正确的；他们从来不接受别人的意见和劝告，认为采纳了别人的意见就等于是对自己的否定和贬低。这些人其实是典型的外强中干，他们的固执恰恰证明了他们并不是真正的强者，正因为心虚，所以才不愿服输。

其实一个有内涵、有实力的人也不一定永远站在最高峰。忘记曾经的成功、曾经的辉煌，正视现实，这样的人即使退居幕后，人们给予他们的仍然是掌声和鲜花。



居高堂之位，怀凡人之心

在人际交往中，人们更喜欢平易、和善的人，所以，我们在日常说话时最好多一些关爱、谦虚和随和，少一些教训、责难和讥讽。

当年林肯总统的平易随和是有口皆碑的，尽管他位居总统之尊，却常常喜欢一个人独自走出办公室，到民众中去。平时他在白宫办公室的门总是开着，任何人想进来谈谈都受欢迎，他不管多忙也要接见来访者。

林肯总统不愿意在他和民众之间拉开距离，这使保卫工作颇不好做。他也常抱怨那些执行职责的保卫人员："让民众知道我不怕到他们当中去，这一点是很重要的。"他先这样说，接着就开始躲避他的卫兵或命令他们回到陆军部去。他不愿意成为白宫办公室的囚徒。他保持着最高行政官所不寻常的灵活性。

1861 年，林肯在白宫外面度过的时间要比在白宫多。他常常不顾总统礼节，在内阁部长正在主持会议时闯进去。他不愿坐在白宫，当他无法从白宫脱身时，便打开白宫办公室的门，让政府官员、商人、普通市民们沿着行政官邸的围墙排着队去见他。林肯很少拒绝人，甚至对有的人还鼓励他们来访。1863 年，林肯写信给印第安纳州的一个公民："对来见我的人们我一般不拒绝见他们；如果你来的话，我也许会见你的。"

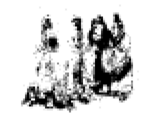
他曾说："告诉你，我把这种接见叫做我的'民意浴'———因为我很少有时间去读报纸，所以用这种方法搜集民意；虽然民众意见并不是时时处处令人愉快，但总的来说，其效果还是具有新意、令人鼓舞的。"

林肯说的“民意浴”缩短了他与下属和人民的距离，加深了彼此之间的感情，激发了人民参与国事的主动性和积极性，利民又利国。

古今中外，大凡有高深修养的人从不高高在上或自觉高人一等。他们在成就了事业之后，反而更加平易随和，在言行上更加严格要求自己。

据说李世民当了唐朝皇帝后，长孙氏被册封为皇后。当了皇后，地位变了，她的考虑更多了。她深知作为“国母”，其行为举止对皇上的影响相当大。因此，她处处注意约束自己，处处做嫔妃们的典范，从不把事情做过头。她不尚奢侈，吃穿用度，除了宫中按例发放的，不再有什么要求。她的儿子承乾被立为太子，有好几次，太子的乳母向她反映，东宫供应的东西太少，不够用，希望能增加一些，她从不把资财任意挥霍，从不搞特殊化，对东宫的要求坚决没有答应。她说：“做太子最发愁的是德不立、名不扬，哪能光想着宫中缺什么东西呢?”她不干预朝中政事，尤其害怕她的亲戚以她的名义结成团伙，威胁李唐王朝的安全。李世民很敬重她，朝中赏罚大臣的事常跟她商量，但她从不表态，从不把自己看得特别重要。皇上要委她哥哥以重任，她坚决不同意。李世民不听，让长孙皇后的哥哥长孙无忌做了左武大将军、吏部尚书、右仆射，皇后派人做哥哥的工作，让他上书辞职。李世民不得已，便答应授长孙无忌为开府仪同三司，皇后这才放了心。此后的朝政官任中，长孙无忌也经常受到皇后的教导，成为一代忠良。

位居高位的人常常为众人所仰视，所瞩目，他们的一言一行会得到更多人的关注、议论和评判。如果此时能以低调的姿态俯就众人，以亲和的语言善待众人，做到位尊而不自矜，权重而不自傲，功高而不居，名显而不炫，就一定会赢得众人的拥戴，人心的归附。



恃才岂能小瞧人，任性何必得罪人

一个人有了一定的才气，自然身价倍增。但这并不是骄傲的资本，也更不能因此而自恃清高，目无下尘，或不把别人放在眼里。要知道，任何人都有被瞧得起和被尊重的需求，否则恃才傲物，目中无人，到头来可能因此而得罪了他人，断去了自己的后路。

嵇康是魏晋风流名士竹林七贤的突出代表，也是魏晋之际著名的思想家、文学家和音乐家。他喜好老庄，卓然不群，傲骨铮铮，愤世嫉俗。正是这种与世人格格不入的个性决定了他一生悲剧性的结局。

钟会是魏国大臣钟繇的儿子，司马氏新贵刚一得势，他立即伏首依附，成为司马集团的重要人物。他对玄学颇为爱好。有一天，他带众宾客衣冠锦绣、乘骏马特地去拜访嵇康。嵇康非常精于锻铁，在宅内的大柳树下挥臂扬锤干得正欢，盛夏酷暑，汗流浃背，却显神情怡然。竹林七贤之一的向秀在一旁鼓风。钟会一行人浩荡而来，嵇康非但不辍工相迎，连他们到后站立身边时也毫不理会，视若无睹，仍兀自叮当不止，仿佛锻铁真是件其乐无穷、令人不忍罢手的大事。

钟会久闻嵇康的怪异言行，又是专程前来讨教，初也不以为忤，与众宾客垂手默立一旁，静静等候。谁知一等就是一个时辰，而嵇康仍挥锤如初，丝毫无停歇之意。钟会心想，能让我这么耐心等一个时辰的，世上恐怕别无二人了，嵇康你也太张狂了。心下怏怏不乐，正欲打道回府，却不料一直不曾言语的嵇康在这时竟开口说道："何所闻而来？何所见而去？"这话不说倒

也罢了，钟会一听恨从心底起：你小子当着这么多宾客的面给我冷脸我也就忍了，你非但无丝毫歉疚，竟还敢出言讥讽揶揄我！钟会强压怒火，硬邦邦扔下了句“有所闻而来，有所见而去”拨马就走。嵇康过后并未将此事放在心上，而钟会却一直耿耿于怀，伺机报复。后来吕巽、吕安兄弟的纠纷终于让其遂了心愿。

吕巽和吕安都是嵇康的好朋友。有一天，一直垂涎于吕安妻徐氏美貌的吕巽，趁吕安外出之时，竟灌醉了弟妇将其奸污。事情败露，吕安非常愤怒，意欲与丧尽人伦的兄长对簿公堂。作为两兄弟好友的嵇康自然不愿见到二人不可收拾的结局，竭力从中和解，暂且平息了干戈。岂料事隔不久，吕巽竟然恶人先告状，诬说吕安不孝，虐待老母，并诽谤中伤吕安。由于吕巽是钟会的红人，吕安有口难辩，竟身陷囹圄，被判处发配边地。吕安激愤难抑，上诉申冤，言辞中提及嵇康。嵇康向来耿介，仗义忘危，挺身陈述事情的来龙去脉，因此也牵连入狱。曾被嵇康冷落戏弄的钟会大喜过望，欲就此置之死地而后快。他在司马昭面前进谗说：忠于曹魏的将领毌丘俭起兵造反时，嵇康曾企图响应，并且嵇康、吕安等人平时言论放肆，非薄汤武，攻击名教，为帝者不容，应予除灭，以正风俗。司马氏对嵇康批评政治的激烈言论也早就不满，钟会这一搬弄口舌正中下怀，杀心顿起。

魏元帝曹奂景元三年（262 年），嵇康被杀于洛阳东市，不能不说这是一个令人扼腕于墓道的悲剧。

恃才傲物者多半是身怀一些常人所不及之本事的人，有的恃才傲物者是出于性格清高，有的则是故意与人“叫板”，但不管是属于哪一类，恃才傲物、不把他人放在眼里的做法都是不可取的。



言语谦和好处世，行为低调好做人

如何才能做好生意，这是许多人向李嘉诚请教的一个问题。对于这个问题，李嘉诚的回答总是同一句话："行为低调"。所谓保持低调其实就是通常人们所说的处世谦卑，为人和善，与人无争。

行为低调就是要以一种谦虚和合作的态度去与人打交道，谈生意也是一样。正如李嘉诚自己公布的生意秘诀一样："最简单地讲，人要去寻找生意做比较难，生意跑来找你，你就容易做。一个人最要紧的是，要有做人的勤劳、虚心、节俭的美德。节省你自己，对人却要慷慨，这是我的想法。顾信用，够朋友，这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个不同省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的事。"

不仅在做人方面保持低调，李嘉诚在教育孩子方面同样也是谆谆善诱。李嘉诚是个宽厚且开明的父亲，虽然他看不惯儿子的打扮，但他不强求儿子。他希望的是儿子有出息，能够干大事业，至于个人的生活品位和作风，只要不太出格就行了。李泽楷独立门户创办盈科，李嘉诚赠予他的一句箴言是："树大招风，保持低调"。显然，李泽楷以后的行为完全有幸于这句箴言。

言语谦和好处世，行为低调好做人，做生意如此，做官也同样如此。看看本杰明·富兰克林的自传就会知道，富兰克林也是低调做人的典范。他在自传中说："我立下一条规矩，绝不正面反对别人的意思，也不让自己武断。我甚至不准自己表达文字上或语言上过分肯定的意见。我绝不用'当然'、'无疑'这类词，

而是用‘我想’、‘我假设’或‘我想象’。当有人向我陈述一件我所不以为然的事情时，我绝不立刻驳斥他，或立即指出他的错误，我会在回答的时候表示在某些条件和情况下他的意见没有错，但目前来看好像稍有不同。我很快就看见了收获。凡是我参与的谈话，气氛变得融洽多了。我以谦虚的态度表达自己的意见，不但容易被人接受，冲突也减少了。我最初这么做时确实感到困难，但久而久之就养成了习惯，也许，50 年来，没有人再听到我讲过太武断的话。这种习惯使我提交的新法案能够得到同胞的重视。尽管我不善于辞令，更谈不上雄辩，遣词用字也很迟钝，有时还会说错话，但一般来说，我的意见还是得到了广泛的支持。"

其实，富兰克林在这里并没有提出什么新的观念——这只不过是他人格成熟的表现：宽容、和善和低调。





志高以求是，心平以守节

一个会做官的人，态度公正无私才能明确判断，行为清白廉洁才能使人信服；一个会做人的人，多替别人设想心情自然平和，生活节俭朴素家用自然充足。这两句话真不失为做人与做官的箴言。

1939 年的一天，湖北省主席严重与陈诚同车由恩施去重庆。严重将一瓶高级酒装在布袋里放到司机后座上，这引起了陈诚的好奇。陈诚问："带在路上喝吗？"严重摇头道："这酒太贵，想卖掉，可是恩施没有寄售商店，顺便带到重庆去卖。"陈诚听后哈哈大笑，说："如果被人发现湖北省主席到重庆卖酒，那多么不好意思！"当时严重代理省主席职务已两年多，省主席的特别办公费一文未领。因为他耿介清廉，所以生活非常清苦。他穿的是湖南青布中山装，冬天加一件棉大衣，从未有过皮袍。出外视察，一律不通知，常常在当地居民家吃饭。在省机关则与工作人员同桌。他身体瘦弱，患有严重的内痔，别人劝他注意营养，他长叹道："大敌压境，人民流离失所，转死沟壑，何忍锦衣玉食，以自甘肥。"

严重 1919 年于保定军官学校毕业后，与邓演达同赴广州，追随孙中山先生闹革命，被任命为黄埔军校学生总队长。由于他严于律己，节亮风高，深得全体师生敬佩。一次，孙中山先生拟召集商讨大局的党务会议，分配给黄埔军校几个代表名额，由师生无记名投票选举产生，结果严重得票最多。蒋介石感慨地说："看来严立三（严重）在学生中的威望比我当校长的还高。"

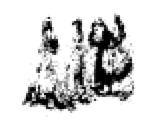
1927 年，蒋介石背叛革命后密令"清党"。严重好友邓演达

秘密酝酿反蒋，致电严重，询问对国民革命的态度。严重复电：“革命尚未成功，国共两党应团结一致，完成国民革命大业。”8月，共产党发动了“南昌起义”，蒋介石命令严重率领部队进军南昌，严重迟迟不前，引起了蒋介石的猜忌。严重于是急流勇退，隐居庐山太乙村。当时有黄埔学生当面问严重：“老师为何挂冠而去?”严重答：“宁汉分裂，令人痛心疾首。南京大开杀戒，伤我民族元气；武汉大张挞伐，又何尝不是激波扬浪？我怎能和他们同流合污?”

严重在太乙村的日子过得十分清苦。有一段时间，陈诚将严重任军政厅长时期的薪水汇给他。严重回信说，我没有做工作，不能受俸禄，将款寄回。蒋介石数度派人送钱来，皆被回绝。严重自己种菜，自己砍柴，用竹管导山泉入厨房，自己做饭，坚持自食其力。有一次，严重的学生宋瑞珂上山拜见老师，中饭是邻居送来的粽子，每人吃几个，算是一餐。后来宋瑞珂再次拜谒时，是严重煎面饼，宋瑞珂烧火，既无菜又无汤，以茶咽饼。后来宋瑞珂托人给严重捎去50元钱，严重却代宋存入银行。

严重在庐山一住就是十年。1939年日寇铁蹄踏入中原，民族危机更趋紧迫。严重激于爱国义愤，“知其不可为而为”，在组织军民力量积极抗日救亡的斗争中，心力交瘁，于1943年患病，在鄂西恩施病逝。

一个人将富贵功名看得淡，才不致使自己屈从于功名富贵；将金钱利货看得轻，才不致使自己屈从于金钱利货。把精神享受看得重，把物质享受看得轻，才不致使自己枉图物质享受，把个人子孙看得轻，把国家民族后代看得重，才不致使私己而枉为个人子孙算计，这样也就能处处为天下后世着想了。因其志高而可明断是非，因其心平而能固守节操，这样的人正是低调做人、高调做事的典范。



低调做人是成功的另一种境界

低调做人意味着你放弃了许多架子，放弃了许多充大、装相、张扬和卖弄的虚荣表现，放弃了许多假正经、假道学、假圣人的虚伪面孔。同事、部下、朋友都可以够得到你了，都可以与你平起平坐了，这就使你能与大家有更多的机会相互沟通、相互融合。

若论富翁，台湾的王永庆可以算一个人物，即使在世界企业家行列中，“王永庆”这三个字听起来也是如雷贯耳。王永庆不仅是台湾最大的企业集团——台塑关系企业集团的董事长，也是台湾工业界的领袖，更是世界闻名的富豪。

然而，就是这么一个拥有数十亿美元资产的超级富翁，做人并不张扬，个人生活也节俭到了令人难以置信的程度。在家中，他每天坚持做毛巾操，所用的那条毛巾竟用了二十多年，直到实在无法使用为止。家里用的肥皂，即使剩下一小片也不会丢掉，而是将其黏附在大肥皂上，力求用尽其剩余价值。

王永庆的这种作风在公司里也同样保持着。他一般在公司里吃午餐，吃的是和一般部门主管一样的盒饭，边吃边听汇报，检查工作。招待客人不是到豪华大饭店里去大摆宴席，而是在各分公司设立的招待所里设便饭。

大企业里的高级管理人员一般都配有轿车，但台塑关系企业集团出于节约的考虑，不但处长级没有配备轿车，就连经理级也没有专车。一旦发现下属有铺张浪费现象，王永庆的处罚是相当严厉的。一次，有四名部门主管因公请了三位客人吃饭，花掉了两万元新台币。王永庆知道这件事后，不但把四位主管狠狠地教

训了一顿，还对他们课以重罚。

像王永庆这样的超级富豪，一掷千金对他来说根本就不算什么。但他却不求奢华，保持常人姿态，这是王永庆之所以走向成功的重要品质。

有人说，人的一生就是受苦的过程。我们不能要求每个人都来信奉这个观点，但是，你要谋求发展，就要处处小心谨慎，夹起尾巴做人，把吃苦受累看做是很平常的事，这才是一种平和的心态。

王永庆生活上节俭，但他绝对不是一个守财奴。他创立的长庚医院，收费标准大大低于其他医院。他多次捐款给社会福利和公共事业，而且出手阔绰，毫不吝惜。他曾经一次捐给一家医院2.5亿新台币，用于医院的扩建改造。

王永庆的所作所为不失为一种低调做人的姿态。

低调做人，就是把自己放在了人人平等的氛围中。人是感情动物，他们希望看到你身上的平民气质，而不是金钱和地位，如果你具备和保持这种气质，那么他们的心里就很愿意容纳你和接受你。





高处不胜寒

积极的欲望，是推动一个人走向成功，乃至整个社会走向进步的强大动力。一个无欲无求，把一切都看得淡如白水、毫无意义，如同行尸走肉的人，是不可能对社会、人类做出什么贡献的。

但是，有时候，一个人的欲望太强烈，特别是追求功名钱财等的欲望太强烈，不但会造成反社会、反人群的行为，还会给自己带来祸害，不仅到处遭人白眼遭人嫌，遭人打击遭人怨，而且到头来还是竹篮打水一场空。正所谓：该是你的不用争，不是你的争不来。

因此，无论是在单位、在家庭或是在社会上，遇到一些“名”或“利”的事儿，我们最好“糊涂”一点儿，看淡一点儿，看开一点儿，让着别人一点儿，切记不可与人争名夺利，抢功争宠。古今之人因为争名夺利而闹得妻离子散，家败人亡，我们务要引以为戒。而那些正确对待名利的正人君子，则应该成为我们做人处世的榜样。

历史上有庄子推官的记载，说有一天，天气很好，太阳已爬在半空，庄子还高卧未醒。忽然门外车马吵闹，有谁在小心地敲门。原来楚威王久仰庄子的大名，想把他招进宫中给予高位，既用其名，复用其才，以使自己实现争霸天下的目的。楚威王便派了几位大夫充当使者，领着一队壮士，抬着猪羊美酒，带着千两黄金，驾着几辆驷马高车，浩荡而隆重地来请庄子去楚国担任卿相。

半个时辰后，才见庄子出来。使者作揖赔笑，呈上礼品，说明来意，不料庄子仰天大笑，说了下面的话：

“免了！免了！千金是重利，卿相是尊位，多谢你家大王。然而诸位难道没有看过君王祭祀天地时充作牺牲的那头牛吗？想当初，它在田野里多自由，只是它的模样生得端庄一点，皮毛生得光滑一点，就被人选入宫中，给以很好的照料，生活是好多了。然而正所谓‘喂肥了再宰’。那时，牛的年限已到，当此关头，这牛倘想改换门庭，再回到昔日劳苦的生活境况中去，还有可能吗？还来得及吗？那么，去朝廷做官，与这头牛有什么分别呢？天下的君王，在他势单力孤，天下未定时，往往招揽海内英雄，礼贤下士，一旦夺得天下，便为所欲为，视民如草芥，对于开国功臣，则恐怕功高震主，无不诛杀，真是所谓‘飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹’。你们说，去做官又有什么好结果？放着大自然的清风明月、荷色菊香不去观赏消受，偏偏去争名夺利，岂不是太无聊了吗？”

几位使者见庄子对于世情功名的体会如此深刻，也不好再说什么，只得不快告退。其中一位使者如当头棒喝，看破数十年做官迷梦，就此决定回朝之后上奏君王告老还乡。

庄子仍然过着洒脱的生活，登山临水，笑傲烟霞，寻访故迹，抒发感慨，盘膝枯坐，冥思苦想，发为文章。在贫穷中享受人生的快乐和尊严。这是哲人的生活，自由自在的生活。

争名夺利，就是对名利太过热衷，不加分别，不顾死活，不要面子地去夺取，不惜牺牲社会道德，不惜牺牲别人的利益，不惜让别人唾一脸唾沫，好比鸦片一样，越吸越上瘾，直到戒不掉，直到丧失生活的全部意义，过完令人厌恶最后也厌恶自己的一生，或者头颅被人敲碎，生命在非自然状态下了结。因此吕坤在《呻吟语》中说道：“对待利益就要别人做让利的君子，自己做得利的小人；对待名利就要别人做辞名的小人，自己做得名的君子，这个迷惑是很厉害的。圣贤见利让利，处名让名，所以一副淡雅、娴静的样子，不与世抵触。”



贵而不显是人生最高境界

有个成语叫达官显贵，意即职位高的官吏声名显赫，地位尊贵。千百年来，官和权是连在一起的，官就是显赫的地位，就是特殊的享受，就是人上人，就是福中福。

多少年来，在人们的脑子里，做官就是显耀。你看，封建社会的官帽，不是乌纱便是红顶，官员的出行，或鸣锣开道，或静街回避，不就是要一个“显”字吗？这种显耀或为显示权力，或为显示财富，总之是要显出高人一等。

西晋时有个石崇，官做到了荆州刺史，也就是相当于现在的地委书记吧，就敢于同皇室司马昭的小舅子王恺斗富。他招待客人，以锦围步幛五十里，以蜡烧柴做饭，王恺自叹不如。在这种恬不知耻的人身上，我们读到的只能是浅薄、无知，更谈不上什么修养与境界了。

与之相反，从一些真正的“圣人”“大者”身上我们读到的却是另一种“高尚”、“至尊”，这种“高尚”、“至尊”决不是“炫”出来的，而是从其低调、谦和的境界中洋溢出来的。

比如，中华人民共和国开国总理周恩来，作为一国总理够“显”够“贵”了吧，然而在他的心中却认为自己“永远是人民的公仆”。在外交、公务场合，他是官；而在生活中，在内心深处，他是一个最低标准甚至不够标准的平民。他是中国有史以来的第一个平民“宰相”，是世界上最平民化的总理。一次他出国访问，内衣破了送到我驻外使馆去补，去洗。当大使夫人抱着这一团衣服回来时，伤心地泪水盈眶，她怒指着工作人员道：“原来你们就这样照顾总理啊！这是一个大国总理的衣服吗？”总理

的衬衣多处打过补丁，白领子和袖口是换过几次的；一件毛巾睡衣本来白底蓝格，全早已磨得像一件纱衣。这样寒酸的行头，当然不敢示众人，更不敢示外国人。所以总理出国总带一只特殊的箱子，不许宾馆服务生进去整理房间。而当总理在国内办公时就不必这样遮挡“家丑”了，他一坐到桌旁，就套上一副蓝布袖套，那样子就像一个坐在包装台前的女工。许多政府工作报告，国务院文件和震惊世界的声明，都是在这蓝袖套下写出的啊，只有总理的贴身人员才知道他的生活实在太不像个总理了。总理在中南海西花厅办公，一直住了25年。这是一座老平房，又湿又暗，多次请示总理都不准装修。终有一次工作人员趁总理外出时将房子小修了一下，《总理来年谱》记载：1960年3月6日，总理回家，发现房已维修，当晚即离去暂住钓鱼台，要求将房内的旧家具（含旧窗帘）全部换回来，否则就不回去住。工作人员只得从命。一次，总理在杭州出差，临上飞机地方上送了一筐南方的时鲜蔬菜，到京时被他发现，严厉批评了工作人员，并命令折价寄钱去。总理从小随伯父求学，伯父等11人的坟原地深埋，他不能回去，先派弟弟去，临行前又改派侄儿去，为的是尽量不惊动地方。一国总理啊，他理天下事，管天下财，住一室，食一蔬，用一物，办一事算得了什么？

古代的老子说，“大音希声，大象无形”，面对这样低调生活的总理，你能说出有哪一种行为能超过这种高尚的境界呢？面对这样低调生活的总理，任何誉美之词都显得苍白无力！

与总理相比，当今社会的一些自以为是的权贵，其显弄之举则更显得低俗不堪。改革开放初期，一位县级小官到京城一办公室办事，身披呢子大衣，刚与主人握完手，突然后面窜上一小童，双手托举一张名片，原来这是他的跟班，连递名片也要秘书代劳。这个架子设计之精，是令人万没有想到的。刚说几句话又抽出“大哥大”，向千里之外的穷乡僻壤报告他现已到京，正在



某某办公室，连某某也被他编入了炫耀自己的广告词。不知他在地方上有多大政绩，为百姓办了多少实事，看到这架子，让人心里只有说不出的苦和酸。

比职位、比房子、比车子、比架子……难道这样“炫”就真的“贵”了吗？重温著名诗人臧克家纪念鲁迅的诗《有的人》也许更能让我们感悟到人生之路该怎样走：有的人 \ 骑在人民头上：“呵，我多伟大！” \ 有的人 \ 俯下身子给人民当牛马。\ 有的人 \ 把名字刻入石头，想“不朽”；\ 有的人 \ 情愿做野草，等着地下的火烧。……骑在人民头上的，\ 人民把他摔垮；\ 给人民作牛马的，\ 人民永远记住他！ \ 把名字刻入石头的，\ 名字比尸首烂得更早；…… \ 他活着为了多数人更好地活的人，\ 群众把他抬举得很高，很高。

只显才智不尚浮华

人们最欣赏这样一种为官者：低调用权，将权力视如淡水，既不过于贪恋权力，也不刻意让权力隐退，在散淡为官的过程中显露低调智慧。

中国古代历史传颂着这样一段佳话：开国功臣，一生清廉奉公；心怀淡泊，千金散给父老。制造这段佳话的为官者便是元朝开国名臣刘秉忠。

公元 1216 年，刘秉忠出生于邢州，邢州在公元 1220 年即归蒙古政权统治。刘秉忠从小就聪明好学，据说每天记诵数百言，能够过目不忘，还对《易经》等经史、天文、地理、律历以及卜算、遁甲等都深有研究。

17 岁时，刘秉忠到邢州节度使府当了令史，主要负责文字记录和抄写工作。但从小就心怀异志的刘秉忠，对这种枯燥的工作不感兴趣，常感郁闷。

后来，他辞去吏职，到武安山中隐居。由于他的才华得到天宁寺虚照禅师的赏识，特意将其招入山中，为其剃度，并改名子聪，在寺庙中掌书记之职，所以后来人称“聪书记”。此后，刘秉忠游历云中，留居南堂寺。

在空门的十余年中，刘秉忠潜心治学、博览群书，形成了敏锐的洞察力，对古今治乱兴衰研究得十分透彻，由此具备了超乎寻常的政治见解和胆识。在这种情况下，刘秉忠开始寻找机会，以期实现治国安邦的宏伟心愿。

公元 1242 年，身居漠河和林的藩王忽必烈欲举大业便积极接纳中原文士和儒释道三教名流。燕京大庆寺高僧海云禅师应忽



必烈之邀请，身赴漠北，途经云中时，闻知刘秉忠的才名，特意约他同行。这正是刘秉忠施展自己的才华和抱负的机会，于是与海云禅师一同北上，谒见忽必烈，走上了人生的转折点。

到达和林后；刘秉忠多次受到忽必烈召见。他纵论天下时事；深受忽必烈的赏识。当海云禅师返回时，刘秉忠被留了下来。从此，刘秉忠几十年都没有远离忽必烈，参与了忽必烈创建元朝的各种大政方针的决策，成为忽必烈的左膀右臂，为忽必烈承袭中原帝业、治国平天下设计了一幅完整的政治蓝图。

当忽必烈奉胞兄蒙哥汗之命总理漠南之地时，刘秉忠建议忽必烈应“思周公之故事而行之”；要抓住这一建立基业的千载良机。

他对忽必烈说：“在朝廷内部，应该遵循古代典籍礼制，以伦理法度为指导思想。在内部，官员莫大于宰相，宰相统领百官，感化万民；在外部，官员莫大于将帅，将帅统领三军，安定境域。因此要选择良相贤将，内外相济；这是当前最为迫切的问题。”

针对蒙古国官制混乱的缺陷，刘秉忠又上疏建议：“目前官无定次，清洁者不能升迁，污滥者不能受到罢免，应当参考古例，制定百官爵禄仪仗。此外宜慎选县宰，使民心安定。县宰正；民心自安。”同时，他还建议去除酷刑，严禁私设牢狱，使法令更加完善。

为了减轻百姓负担，刘秉忠提出“国不足，取于民；民不足，取于国。有国家者，置府库，设仓廪，亦为助民；民有身者，营产业；辟田野，亦为资国用”；认为国与民二者是互为补充，如鱼之于水的关系。他主张轻徭簿赋，减轻百姓的差役负担，免除苛捐杂税；为漠南地区经济的发展奠定基础。

刘秉忠还积极倡导学校教育，主张尊师祭祀，开科举士，选举有才华的读书人做官。这样官府就得到了许多知识分子的拥护

和支持。

刘秉忠的上述各项建议和做法，实际上就是忽必烈推行“汉法”的理论基础。当忽必烈到达漠南地区的第二年，这些建议大部分得到实施，尤其是在河南唐、邓诸州和陕西凤翔、京兆等地，兴利除弊、铲除贪官污吏、招抚流民垦田、兴修学校、保护德士等，是忽必烈推行“汉法”的一次实践。这次实践的成功，使忽必烈认识到只有“行中国之道”，方能得“中上之心”的道理。

公元1259年，蒙哥汗死于伐宋的军营中，忽必烈返回漠北，从弟弟阿里不哥手中夺得大汗之位。这时，忽必烈面临着如何统治中原、继承中国历代帝王基业的迫切任务，他再一次向刘秉忠问计。

早在漠北汉王府时，刘秉忠就曾向忽必烈进言指出：“可以在马上取天下，不可以在马上治天下。”这一道理深深打动了忽必烈。当忽必烈再次请教“治天下之经，养民之良法”时，刘秉忠广采历代王朝的典章制度，并根据当时的实际情况，一一编列成章，呈送给忽必烈。据此，忽必烈将纪年方法改为与中国历代王朝传统相吻合的“中统”，后又改年号为“至元”。在至元八年，他又采取刘秉忠的建议，废除“蒙古”国号，建国号为“大元”；次年定都中都并将中都改称大都。在官制、军政和司法、地方等方面，忽必烈也依照刘秉忠等人的建议，一一进行了改革，建立了一套完善的中央集权统治。

由于刘秉忠的精心谋划，元朝的统治终于走上了与中国历代封建王朝相衔接的轨道。例如“颁章服，举朝仪，给俸禄，定官制”，使章服有序，朝仪合理，官有其职，位有定员，且食有常俸，因此吸引了各地人才，那些朝廷旧臣、山林隐逸之士，重新得到录用，元朝的统治面貌焕然一新。

奠定元朝“一代成宪”，首功之臣非刘秉忠莫属。鉴于其功



劳，至元元年忽必烈对其赐名“刘秉忠”，并令其还俗，官拜光禄大夫，位太保，参领中书省事；同时下诏以翰林学士窦默之女许其为妻，赐给府第，成立家室。

还俗之后的刘秉忠，可谓“一人之下，万人之上”，但他仍然斋居素食，过着心如止水的简朴生活。据说刘秉忠在南屏山闲居时，独自在山间修建了一栋小屋，一个人住在林间，身边没有侍童陪伴。在茶饭之余，他走在山林之中，忘记了尘世的权力，终日淡然吟诗作词，怡然自得，过着悠闲自在的生活。

一次，忽必烈赐他白金千两，刘秉忠奏称自己是“山野鄙人”，“金银于己无用”。忽必烈不允，他只好领受，随后即将这千两白金散给了亲朋和故乡的父老，自己依旧斋居素食，过着苦行僧一样的生活。

刘秉忠以自己的远见卓识获得了忽必烈的赏识，他劝忽必烈推行“汉法”，使蒙古得以入主中原，站稳脚跟，因此堪称一代谋略大家。最为难得的是，在功成之后，他视权力如淡水，淡泊处世。在他看似散淡的为官生涯中，隐藏着卓越的智慧——低调做人，而这也正是他成功的最重要的原因。

荣华富贵都是过眼云烟

人们渴望发财，崇尚富贵，是因为人们相信金钱富贵的作用，如鲁褒在《钱神论》中所讲的，可以带来所需要的一切。古人讲“有钱能使鬼推磨”，今人讲“金钱万能”，表达的就是人们的这种想法。由于人们相信金钱和富贵能够满足一切欲望，因而人们也认为金钱和富贵所拥有的价值是真实不虚的。应该承认，社会的物质生活，是以金钱为媒介来转动的，个人在以金钱为传动纽带的物质生活世界中是通达还是碍难，是由富贵与否来表征的，因而金钱富贵对人来说，确实有其不虚的意义和实际的价值。当年秦琼偌大一条好汉，沦落到卖马的窘迫境地，不就是因为没有钱吗？韩信一代英才，饿得向漂母乞食，不也是因为贫贱吗？如果他们当时就富而且贵，像他们后来那样，就肯定不会遭受如此落难。然而，金钱富贵又不过是身外之物，用终极关怀的眼光看，并不具备实在的价值意义，因而也并不能随心所欲地满足人的一切需求。人的富贵，生不带来，死不能带去，是没有永恒的实在意义的。世界上的事物变化无常，人的生命无常流转，现实人生在人的生命流程中，只不过是极有限的一环，因而人在现实生活中所经历和拥有的一切，包括富贵和象征富贵的一切内容，都只不过是因缘和合而起的一种偶遇，并不属于人的本质，缘尽之时，相互也就离散。所以人在短暂的现实人生中所拥有的富贵，相对于流转不休的生命流程而言，只不过是过眼云烟，转瞬即逝，不值得为之念念于心、焦虑烦恼，甚至为之冒险犯难，把自己拖向痛苦和毁灭的深渊。

古代的帝王，在生前拼命敛聚财富，拥有人所不及的富贵，



到头来又怎么样呢？他们迷恋富贵，想永远享受富贵，因而往往想方设法，求仙访道，炼丹服药，意图长生不死，如秦始皇就是如此。但结果仍不免一死，与自己的富贵分离。于是他们为自己修建豪华的陵墓，在死后用大量的金银珠宝、锦衣佳肴，甚至仆役、侍女陪葬，以为这样就可以把富贵从人世搬到阴间，让富贵永远陪伴自己。殊不知他们使用大量财物陪葬，却正好成了盗墓贼觊觎的最佳对象。以致少有幸免地遭受毁墓裂棺、尸骨散露之害。反不及一般百姓在死后安息得安宁自在。另外，富贵既是一时因缘的偶得，那么即便是在生前，富贵者也随时可能会因一时因缘而失去已有的富贵。如南唐后主李煜，前半生享尽荣华富贵，但后来国破位丢，成为宋朝的阶下囚，富贵顿失。两相对比，昨日富贵恍然若梦，使他因之哀叹："流水落花春去也，天上人间。"从现在的股票市场、期货市场上，我们更能够体会到富贵如云烟，这两个市场是当今人们追逐富贵的重要场所，一夜之间可以造就许多百万、千万富翁，但一夜之间也可以使许多百万、千万富翁沦为贫民。富贵真是如云烟般来去无定，谁也不敢说它就永远属于自己。明白了富贵如烟的道理，在社会生活中，我们就应该以随运任缘的心态来看待富贵与贫贱，富贵来了不必惊喜忘形，富贵去了也不必悲哀落魄；不必为了富贵而患得患失，使自己活得既累又苦，更不能为了贪恋富贵而违德背律，使自己成为社会的罪人。

其实，富贵并不能使人随心所欲，占有人间一切美好的事物。汉武帝的皇后陈阿娇，从小就被汉武帝喜爱，汉武帝还是儿童时，就发誓说："若娶阿娇，当贮之黄金屋。"后来阿娇果然成了汉武带的妻子，无比富贵。然而她的富贵并未使汉武帝更加宠爱她，相反却是渐渐厌恶她，最后干脆不见她。阿娇为了能让汉武帝回心转意，就花一千两黄金，请当时的大文人司马相如写了一篇《长门赋》，用来打动汉武帝的心，但结果仍然未能如

愿。所以后来南宋词人辛弃疾在一首词中说："千金纵买相如赋，脉脉此情谁诉?"阿娇用钱买得来司马相如的文章，却买不来汉武帝的感情。其实，又岂止阿娇，世界上的许多极其富贵之人，在向富贵的顶峰迈进的同时，却又在不断地丢失人世间许多最珍贵的东西，如爱情、友谊、真诚等。当他们终于攀上富贵的顶峰，一边清点自己的财富，一边想要享受一下人间真情的时候，却发现自己在精神生活上早已是一无所有，一片空白。由此在内心深处深感寂寞孤独。金钱富贵之于人，毕竟不是生活的全部，用之可以与一些外在的东西相交换，但若想用之来交换那些内在于人信念和理想的价值，就必然显得太浅薄。试想，如果有人心存超越物欲世界羁绊的理想，"视富贵如浮云"，用金钱和富贵又岂能收买他？现实社会生活中有许多浅薄之人，不懂得金钱并非万能，富贵亦非唯一的道理，以为有钱就可以横行天下，因而常常耀武扬威，到处用金钱开道，甚至在违法犯罪后也公然向执法人员行贿，结果落得个罪上加罪。

明白了这样的道理，在富贵面前做一个低调的人，不仅是一种高尚的境界，同时也是一种生存的大智慧。有道是，人怕出名猪怕壮，炫富炫贵的结果不就像猪壮了一样吗？



知人者智，自知者明

除了买彩票这样一夜暴富的事情之外，其他任何成功只能来自于孜孜不倦的追求与奋斗，因而也只有成功者才能品味到他为争取华美和富贵而付出的艰辛。既然如此，每个成功者或有些成绩者都不应该把自己当做“超人”，而超然于平常人之外，当“超人”的结果是不但自己当不了超人，反而会让别人怀疑自己是否是个“正常人”。

阿里是被人们所公认的最伟大的拳击运动员。在他 18 年的运动生涯中，一共打了 61 场比赛，创造了 56 胜 5 负的惊人纪录，其中有 37 场是击倒对手。面对阿里的赫赫战绩，人们实在想不出有比“超人”更恰当的词语来称颂他。在一片赞美声中，阿里也曾经有过飘飘然，以为自己真的是不同凡响的超人。

后来有一次，阿里乘坐一架芝加哥飞往阿拉斯加的航班。起飞时，空姐要求每位乘客系好自己的安全带，阿里自恃自己的特殊名望，并没有马上去做。空姐见状，便来到阿里身边，再次要求他系好安全带。阿里有些自负地说：“超人是不需要系安全带的。”这位空姐只是平静地微笑着对阿里说了一句足以让他清醒的话：“超人用坐飞机吗?”

阿里愣了一下，乖乖地系好了自己的安全带，从此不再以超人自居。他知道，一个人无论怎样杰出和卓越，归根到底也只是一个普通人，绝不是无所不能的超人。

美国前国务卿赖斯在小时候，母亲给她起名为“康多莉扎”，意思是“甜美的弹奏”。于是小赖斯立志成为一名钢琴家。但在大学的一次音乐节上，她看到有个 11 岁的孩子看一眼就能

演奏一支曲子，而这支曲子，赖斯认为自己要练一年才能弹好。钢琴世界的激烈竞争和严酷现实使赖斯放弃了自己的钢琴梦。她说："我弹得不错，但不是最好的。实际上，几乎所有的曲子我都能弹，但我永远不能像真正的钢琴家一样弹得那样好。"正是由于对自己有着清醒的认识，赖斯才重新选择了人生的道路。虽然她没有成为钢琴家，但她却成了一位出色的政治家。

《老子》中记载：知人者智也，自知者明也。胜人有力，自胜者强。意思是说，能正确估计和了解别人的人有智慧，能正确地了解和估价自己的人聪明，能够战胜别人的人有力量，能够克服和纠正自己的缺点、错误的人才最强大。这段话引申出了"自知之明"这个成语，用来比喻要正确地认识自己、估计自己，说明有自知之明的人才是很了不起的人。

楚汉相争时，项羽是楚国的贵族，刘邦只是一介布衣，论智慧不如范增，论武功不如项羽。项羽又承叔叔的基业，拥有各方面将士的支持——这些都是刘邦无法比的。为什么项羽这个英雄却败给了刘邦这个颇有流氓习气的人了呢？一个重要的原因就是刘邦有自知之明，而项羽却自以为是。

刘邦得到天下之后，对群臣说："运筹于帷幄之中，决胜于千里之外，我不如张良；镇国家，抚百姓，给馈饟，不绝粮道，我不如萧何；连百万之军，战必胜，攻必取，我不如韩信。这三个人是人杰呀，我能用他们，这就是我所以能胜利的原因。"从这三个不如中，可以看出刘邦是何等具有自知之明。而项羽呢？总觉得天下英雄非我莫属！舍我其谁！除了他自己别人谁也不行，结果把自己手下的人才纷纷逼到了刘邦那一边。败于垓下时，还死不悔改，反复地说："此天亡我也，非战之罪！"

现实生活中，很多人因为不能正确认识自己，以为自己真是超人、天才或者鹤立鸡群，结果都从飘飘然的美梦中重重地摔了下来，最后的结局比一个老百姓还不如。



南德集团董事长牟其中曾用毛巾、牙膏等日用品换回前苏联一架飞机，这笔成功的生意让他名噪一时，为此他以为自己是商业奇才，不仅四处扩张事业，还成立了南德工商管理学院，并提出了所谓的平稳分蘖理论、九九度理论等一系列经济学理论，此时他就把自己打扮成了一个十足的“超人”形象，并且还在全国各地不停地忽悠，要为陕西省投资50亿元，要把满洲里建成北方香港，甚至还宣称把喜马拉雅山炸开一个大缺口，将南亚湿润气流引入中国，彻底解决我国北方干旱问题等等，把大话说到了天上。

而忘乎所以的结果是什么呢，他只能在监狱里过下半辈子了。如果他低调地评价自己，将自己当做一个凡夫俗子，老实本分地做生意，既拥有让人羡慕的巨额财富，又能赢得社会的尊敬，岂不是真正的华贵者。

由此可见，人要做到自知之明实在很难。有几种方法可以让你准确评价自我：一是与他人做对比，通过与同伴的比较，来正确认识自己的性格、知识、能力等方面的情况。二是多听他人的评价，他人的评价比自己的主观评价具有更大的客观性，因此更有助于我们对自己做恰如其分的评价。三是实践，是骡子是马拉出来遛遛，自己是否具有某方面的才能，不妨寻找机会去实践，通过自己成功或失败的经验教训来发现自己的长处和短处。

当然，最重要的还是要有一颗平常心，拥有平常心的人并不会掩饰自己的缺点，相反他们会把一个真实的自我摆在周围人眼前，希望周围人能给他们挑出不足和欠缺的地方，他们懂得时时自我反省。换句话说，就是能把自己看得很清楚，并不断地进行自我审查，诚恳无私地了解自己。

一个学校在招聘教师的时候，问一位应聘者：“你为什么选择教师这个职业?”这位女士说：“我小时候曾立志长大后要做伟人，念中学时，我觉得做伟人太辛苦了，便将志向改为做伟人

的妻子。但现在，我知道我能做伟人妻子的机会也太小，所以又改变了主意，争取做一个优秀的教师。”她这真诚的话得到了评委的一致认可，当场就被录取了。

我们大多数人与这女士一样，都是平平常常、普普通通的人，即使你已经是一位伟人或伟人的妻子，你仍然是普通人，只是有些优于常人的地方，却永远也不具备值得夸耀的资本。



第五章

才高而不自诩，位高而不自傲

才高是件大好事，但如果自诩自夸，就会自损其才，自伤其能；位高是件大好事，但如果自骄自傲，就会自贬其尊，自谪其位。所以，无论何时何地，都应该保持谦逊，放低姿态，勤勉做事，低调做人。自诩与自傲是自轻自贱的表现，只有低调做人才是自珍自重的大理。



DI DIAO ZUO REN DE ZHE XUE



谨慎对待所取得的荣耀

有一位朋友的女儿自幼爱画画，亦颇有几分天赋。于是，这位朋友倾其所有送女儿去拜师学艺，学了几年，技艺大长，作品多次在全国有影响的比赛中获奖。于是媒体蜂拥而来让其介绍培育子女成才的经过和体会。接下来一个月，父女俩几乎什么也不做，整天接待记者，谈话、录音、吃饭，已经接待了50多家媒体，从中央到地方，有些报纸连名字都没听说过。

按说，小小年纪便出手不凡，让媒体宣传一下也无妨，现在是信息时代，酒香也怕巷子深，那么多酒家，你不说谁知道好不好。可是凡事得有度，如果整天陷于记者包围之中，不仅影响正常工作，还会让人产生自满、自我膨胀等负面作用。特别是对于一个14岁的孩子，心理尚不太成熟，每天采访、上电视、签名留念，成人都会飘飘然，一个孩子怎能保证不会自我膨胀?

可这位朋友却没有这么想，而是他的一位好邻居目睹了这样的事实，经过思考以后向这位朋友做了警示。可这位朋友听了很不以为然，反问他的邻居："你知道为什么媒体一窝蜂地来采访吗？就是因为她14岁，如果是24岁获奖就不算新闻了，恐怕找他们来都不来。所以我要抓住时机，充分借助媒体的力量，让她一举成名。张爱玲不是说过，成名要趁早嘛。"

这位邻居叹了口气，不再说什么。

张爱玲的文章，不用说自然是好，但她说过的一些名言却要商榷。别的不说，一句"成名要趁早"，不知误导了天下多少人。我们知道，张爱玲年纪轻轻就成为上海滩走红的作家，她一生最好的作品都是在25岁以前写成的，对她来说，"成名要趁



早”倒是一句实言。但是，如果进一步探究就会发现，张爱玲的25岁不同于普通人的25岁，她的心理年龄怕是50岁也不止。

了解张爱玲的人都知道，她是清末著名“清流派”代表张佩伦的孙女，前清大臣李鸿章的重外孙女。如此显赫的身世并未给她的童年带来多少欢乐。纨绔子弟的父亲和深受西洋文化影响的母亲性格多年不和，终于在张爱玲10岁那年分道扬镳。生性执拗的张不讨继母喜欢，有一次被继母陷害而遭父亲毒打，被独自关在地下室十几天，小小年纪便尝尽世态炎凉。所以也就不难理解，她竟如此早熟——4岁就以怀疑的目光看世界，8岁读《红楼梦》、《三国演义》，13岁发表第一篇散文，20岁出头便走红文坛。表面看她确实早早成名，但抛开表层往深里看，就会发现，张爱玲其实从未年轻过！她年轻的身体里跳动着的是一颗已经看破红尘的老人的心！也正因为如此，她才不为盛名所累，在闹世中辟一静地，安身立命，独自行走在自己的幽静小路上。

古今中外，能像张爱玲这样不为名声所累的人真是太少了。绝大多数少年有成的才子才女们都没有她那样的心境，不能好好把持自己，或轻狂自傲，或贪图享受，以致让名声毁了自己。

名声是一件太重的行李，太早得到了，一定背不动，反而会把自己压倒，跌入人生的谷底。就算能爬出来，也是伤痕累累，大失元气。所以，还是把心放平，尊重自然吧。人生有如四季，少年奔放如春，青年火热似夏，中年成熟如秋，晚年清冷似冬，每个季节有每个季节的使命，每个季节有每个季节的景色。如果想求速成，省略一个季节，那样的人生即使不是灾难，也是一场悲剧。

低姿态表现你的聪明

英国19世纪政治家查士德斐尔爵士曾对他的儿子说过这样的话："要比别人聪明，但不要告诉人家你比他更聪明。"苏格拉底也在雅典一再地告诫他的门徒："你只知道一件事，就是你一无所知。"

无论你采取什么方式指出别人的错误：一个蔑视的眼神，一种不满的腔调，一个不耐烦的手势，都有可能带来难堪的后果。你以为他会同意你所指出的吗？绝对不会！因为你蔑视了他的智慧和判断力，打击了他的荣耀和自尊心，让他感到你高于他而使之难堪，这样他非但不会改变自己的看法，还要进行反击，这时，你即使搬出所有柏拉图或康德的逻辑也无济于事，而且会更加激起对方的反感。

永远不要说这样的话。"看着吧！你迟早会知道谁是对的。"这等于说："我会使你改变看法，我比你更聪明。"这实际上是一种挑战，在你还没有开始证明对方的错误之前，他已经准备迎战了。为什么要给自己增加困难呢？

有一位年轻的纽约律师，他参加过一个重要案子的辩论，这个案子牵涉到一大笔钱和一项重要的法律问题。在辩论中，一位最高法院的法官提醒年轻的律师说："海事法追诉期限是6年。"律师连想都没想，直接反驳说："不。庭长，海事法没有追诉期限。"

这位律师后来说："当时，法庭内立刻静默下来，似乎连气温也降到了冰点。虽然我是对的，他错了，我也如实地指了出来，但他却没有因此而高兴。他表面上显出很赞赏的样子，但可



看得出，当时他脸色铁青，令人望而生畏。尽管法律站在我这边，但我却犯了一个大错，居然当众指出一位声望卓著、学识丰富的人的错误，无意中即树立了一个对自己有成见的“冤家”。

这位律师确实犯了一个“比别人正确的错误”。在指出别人错了的时候，为什么不能做得更委婉一些呢?

如果有人说了一句你认为是错误的话，你这样说不是更好吗:“唔，我倒有另一个想法，但也许不对，我常常弄错。如果我弄错了，我很愿意得到纠正。”这将会收到神奇的效果。无论什么场合，试问，谁会反对你说“我也许不对”呢?

气忌盛，心忌满，才忌露

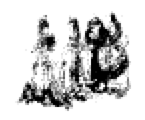
日常工作中不难发现这样的同事：其人虽然思路敏捷，口若悬河，但他讲话别人都不愿意听，为什么？因为他的表现狂妄，令人不舒服，因此别人很难接受他的任何观点和建议。这种人多数都是因为喜欢表现自己，总想让别人知道自己很有能力，处处想显示自己的优越感，从而能获得他人的敬佩和认可。但结果却往往适得其反，反而失掉了在他人心中的威信。

在心理交往的世界里，那些谦让而豁达的人们总能赢得更多的朋友；相反，那些妄自尊大、高看自己小看别人的人总会引起别人的反感，最终在交往中使自己走到孤立无援的地步。吕坤在《呻吟语》中说："气忌盛，心忌满，才忌露。"把心满气盛、卖弄才华视为待人处世的大忌。

在交往中，任何人都希望能得到别人的肯定性评价，都在不自觉地强烈维护着自己的形象和尊严。如果他的谈话对手过分地显示出高人一等的优越感，那么无形之中就是对他自尊和自信的一种挑战与轻视，排斥心理乃至敌意也就不自觉地产生了。

因为当我们的朋友表现得比我们优越时，他们就有了一种重要人物的感觉，但是当我们表现得比他还优越时，他们就会在心里产生自卑感，由羡慕而生嫉妒。

很多时候，我们面对的多不是什么大是大非的原则问题，没必要针锋相对。退一步，别人过去了，自己也可以顺利通过。宽松和谐的人际关系给我们带来了很多方便，又避免了许多麻烦。假如你胸怀鸿鹄之志，可以一心一意去积蓄力量；假如你只想做普通人，可以活得从从容容，逍遥自在。可进可退，两头是路，



何乐而不为?

或许你会说这样做过于世故，过于圆滑，压抑了人性的自由发展。其实不然，这里所讲的收敛恰恰是保护个性健康发展，成功实现自我价值的一条捷径。

现实生活中，由于年轻气盛、爱出风头而处处碰壁的人大有人在，但他们最终还是为了适应社会，不得不磨平棱角，锐气殆尽，甚至一事无成。好刀用在刃上，一个人的锋芒也应该在关键的时候、必要的时候展露给众人，那时人们自然会承认你确实是一把锋利的宝刀。但不要时不时地拿出来挥舞一番，直杀得别人片甲不留方才甘心。刀刃需要长期的磨砺，只图一时之快，不懂保养，只会令其钝化。

英国大文豪萧伯纳赢得了很多人的尊敬和仰慕。据说他从小就很聪明，且言语幽默，但是年轻时的他特别喜欢崭露锋芒，说话也尖酸刻薄，谁要是跟他对一次话，便会有受到一次奚落之感。后来，一位老朋友私下对他说："你现在常常出语幽他人之默，非常风趣可喜，但是大家都觉得，如果你不在场，他们会更快乐。因为他们比不上你，有你在，大家便不敢开口了。你的才干确实比他们略胜一筹，但这么一来，朋友将逐渐离开你。这对你又有什么益处呢?"老朋友的这番话使萧伯纳如梦初醒，他感到如果不收敛锋芒，彻底改过，社会将不再接纳他，又何止是失去朋友呢?所以他立下誓言，从此以后，再也不讲尖酸的话了，要把天才发挥在文学上。这一转变不仅奠定了他后来在文坛上的地位，同时也广受各国人民的敬仰。

你要是比别人多一些本事，不一定要张扬着让他人知道，时间会证明一切的。收敛锋芒，韬光养晦，使你在与人共事时留下较大的回旋余地，是一种必要的自我保护，也是让旁人敬佩的一种内在气质。

从另一方面讲，谦虚的人往往能得到别人的信赖。因为谦

虚，别人才不会认为你会对他构成威胁，你也会赢得别人的尊重，与之建立良好的关系。

因此，我们对自己的成就要轻描淡写，我们必须学会谦虚，这样我们才能永远受到欢迎。对此，卡耐基曾有过一番相当精彩的论述："你有什么可以炫耀的吗？你知道是什么东西使你没有变成白痴的吗？其实不是什么大不了的东西，只不过是你甲状腺中的碘罢了，价值才五分钱。如果医生割开你颈部的甲状腺，取出一点点的碘，你就变成一个白痴了。五分钱就可以在街角药房中买到一点点碘——使你没有住在疯人院的东西。价值五分钱的东西，有什么好谈的？"

卡耐基的论述无非是在向我们提出一种警示：即使是有点本事的人，也没有什么值得夸耀的，只不过是他比别人更幸运一点而已。与人合作交往还是平和一些，放低一些调门为好。



低姿态为人处世，高水平传道授业

从辛亥革命到新中国成立前的这段时间里，清华大学的师生，特别是一些老教授、老讲师，是中国教育史上值得回眸的一个群体，当年的校园刊物中很多文章在谈论着他们，今天读起来仍然兴味无穷，从中能够感受到浓浓的人文气息，那真是一个令人流连的时期。没有一个大学生没有议论过教授，但也很少有像清华大学的学生如此大胆又如此深情地大范围、公开化地大谈特谈教授甚至是校长的。我们不得不为当时学生的大胆惊叹，更不得不为那时宽松的师生氛围惊叹。从中足见教授们谦和处世、低调做人的情怀与风范。

常言说："以貌取人，失之子羽"。这句话好像是特别为刘叔雅先生而设的。当清华大学第一个国文班快要上课的时候，学生们喜洋洋地坐在三院七号教室里，满心想亲近这位渴慕多年的学界名流的风采。可是铃声响后，走进来的却是一位憔悴得可怕的人物。看啊！四角式的平头罩上寸把长的黑发，消瘦的脸孔安着一对没有精神的眼睛；两额高耸，双颊深陷；长头高举兮如望空之孤鹤，肌肤黄瘦兮似辟谷之老衲。状貌如此，声音呢？天啊！不听时犹可，一听时真叫我连打几个冷噤。既尖锐兮又无力，初如饥鼠兮终类猿……

一幅多么不堪的形象。这是发表在1934年《暑期周刊》上的《教授印象记》中刘叔雅先生的画像。一位有着清新优美的文笔、绵密新颖的思想的学者，在学生的想象中该是位风流倜傥的摩登少年，至少也得是个状貌奇伟的古老先生，怎知是这副尊容！作者是真的失望吗？其实不然，他先抑后扬，马上极力抒写

刘先生学问的渊博精深，对学生的恳挚，对国事的热忱，其精神的力量远远盖过了相貌的不足，矗立着的仍然是一个可敬可爱的长者。

在学生笔下遭遇相同命运的远不止一个两个教授：

比如俞平伯先生："一个五短身材的人，秃光着脑袋，穿着宽大的衣服，走起来蹒蹒跚跚的，远远看去，确似护国寺里的一个呆小和尚，他就的的确确是俞先生么?"这是相貌与学问之不成正比。

比如陈寅恪先生："里边穿着皮袍外面套以蓝布大褂青布马褂、头上戴着一顶两边有遮耳的皮帽、腿上盖着棉裤、足下蹬着棉鞋、右手抱着一个蓝布大包袱、走路一高一下、相貌稀奇古怪的纯粹国货式的老先生从对面孑孓而来。"这是衣着与学问之不成正比。

比如冯友兰先生："口吃得厉害。有几次，他因为想说的话说不出来，把脸急得通红。那种'狼狈'的情形，使得一群无涵养无顾虑的青年人想哄笑出来。"这是口才与学问之不成正比。

还有的"汗流浃背，喘呀，喘呀，上课的工夫大半用在揩汗、摩肚皮上面"，或一开口就"唾沫星儿，一串一串地迸出，又好像过山炮弹，坐在前排听讲的同学们，怎会不大遭其殃，连声叫苦"，或"下堂了，大家还没有完全走出教室，一支烟已经又吸掉了三分之一"。这是举止与学问之不成正比。

但千万不要以为清华的学生在贬抑他们的先生，恰恰相反，他们为拥有这样看似与平常人无异而实际上是些天才们的教授而深深骄傲，而且不论他们的外貌举止如何乖戾（当然只是一小部分），个性如何奇特，打扮如何不拘小节，却无一例外的都渊博、尽职、和蔼与可爱，是一些不会混淆、不可取代的学术泰斗。



虽面上严肃一点，而心肠是最软不过的。那是朱自清先生。

他那便便大腹，好像资本主义过剩生产，已达到了第三期的恐慌似的——瞧着瞧着，原来里面装的是一肚子的词源呀。那是杨树达先生。

有时你看到吴先生独自呆呆地立着，嘴角浮漾着轻微的笑影，那笑，无形中由苦笑而有时竟至非哈哈大笑不可的神情，但刹那间，像在荷叶上飘过的轻风，一切终归沉寂，他毕竟意识到自己是个学者，笑影俱散，剩下的是那俨然不可侵犯的矜持的面相。那是吴密先生。

虽然是福建人，可是国语讲得够漂亮，一个字一个字吐得很清楚，而不显得吃力。在深刻的时候，学生没有一个敢出声的，只静心凝听，因为他的声音是有节奏的，有韵律的，能使人如同听音乐一样，有着一种内心的快感。那是陈贷孙先生。

还有一则关于国文系主任自己开汽车前往西山的消息：他自己开车，半路上掉了一个轮子，三个轮的车还一直走，及发现前面有一个轮子在滚，才知道自己的汽车掉了一轮。那是施嘉炀先生。

循循善诱的每堂课都写了许多笔记，所以同学们不爱再发出什么问题，但在真是莫名其妙时，不禁要去一问。很怪，那时的陶先生好好的面孔上又加厚了一层红云，好像是个新娘子，羞羞答答地吞吞吐吐地来答复你。那是陶保楷先生。

在学生的心目中，每个教授都是独特的，最棒的，不论是有着“两道浓黑的剑眉，一双在眼镜里闪烁的炯炯有光的眼睛”的诗人教授闻一多，如同“耶稣下蛋那天给你送东西来的北极老人”似的体育教授马约翰，还是“无论他身上哪一点，都有点儿哲学味儿似的”哲学大师金岳霖，“真个把西洋式尖头鳗的气味表现得十足”的政治系主任浦薛凤，抑或兄弟教授——“把时间权衡了一分一秒不差”的大哥萨本铁和“给分数是很抠

的”弟弟萨本栋，一人一种风范，一人一个世界。但他们都有一个共同点，那就是质朴、平和、低调、谦逊。

是这些教授本身为作者提供了鲜明的范本，更是同学们栩栩如生地刻画了这些“教授印象”。当年的清华园有这群卓越不凡的教授固然是大幸，同样的，有了这些妙笔生花的学生给后来的人们留下这些形象，不也是大幸？



甘拜人为师，勿好为人师

“好为人师”也许是人的一种天性，连小孩子都有自我兜售的欲望。“好为人师”是自显高明的表现，在无形中抬高了自己、贬低了别人，这在社交中很容易引起他人的反感。相反，在人群中，你以别人为师，不但可以满足对方的优越感及虚荣心，而且也能学到知识，增长见识，可收到一箭双雕的奇效。

在社会生活中，“好为人师”显然不是件好事。这里的“好为人师”指的不是“喜欢当老师”，而是指喜欢指点、纠正别人。

有一种人喜欢在工作上指出别人的错误，大肆表白和显示自己的意见，也喜欢在言语上指正别人的缺点，例如交友方式啦、衣服发型啦、教育子女的方法啦……

这种人有的是出于纯粹的无意识，对旁人的错误无法袖手旁观；有的则是自以为是，认为别人的观念有问题，只有他的观念才是对的，喜好出风头。

不管基于什么心态，也不管你的意见是对是错，是好是坏，一旦你主动提出来，你就犯了社会生活中的忌讳——侵犯了人性里的“自我”！

你要知道，每个人都在努力建立一个坚固的自我，以掌握对自己心灵的自主权，并经由外在的行为来检验自我强固的程度。你若不了解此点而去揭露他的错误，他会明显地感受到他的自我受到你的侵犯，有可能不但不接受你的好意，反而还采取不友善的态度。尤其在工作方面，你的热心根本就是在否定他的智慧与能力，甚至他还会认为你是在和他抢功劳，总之，他是不大领

情的。

所以，“好为人师”是人际关系的障碍。如果你非要“为人师”不可，则必须建立在几个基础上才行：

你基于“义”而提出，而对方又愿意领情，情愿接受你的意见。但不接受的可能性也相当高，这是人性，没有什么道理好说。

你在对方心目中够分量。所谓“人微言轻”，如果他一向敬重你，那么他有可能接受你的意见，但表面听从，私下不理的可能性也很高。如果分量不足，那就别自讨没趣。

你是他的长辈或上司。基于伦理及利害关系，他有可能接受你的意见，但也不尽然。

总而言之，人都有排他性，也有虽然知道不对也要做下去的比较朦胧的“人本”意识，这是他个人的选择。因此，与其好为人师地“招惹麻烦”，不如“拜人为师”求自己成长，引发别人反感的事最好少做或者不做。



鹤在鸡群要把自己扮成丑小鸭

邱某是个很优秀的企划人才，也很幸运，刚毕业便被招聘进一家大型国有单位从事企划工作。

邱某所在的企划部门里有8个人，从主管到科员，除了邱某之外，都未学过正规化的企划专业，而邱某高效率、高质量、高创意的“企划”对他们造成了巨大的冲击。于是他们一起对外放风声，说邱某是个理论脱离实际、没有一点实践经验的人，他做的企划没有一点实用价值，只是纸上谈兵，如果按照他做的企划安排工作，非毁了企业不可等等。于是连经理、总经理都认为邱某是一个没有实用价值的人。

邱某虽然可以死皮赖脸地做下去，但毕竟他是个有自尊有骨气的人，于是毅然辞去了工作！

这样的事例在现代职场中并不稀奇，每个单位都会有，每个有才干的人也都会碰上，只是轻重有别，情节不同罢了。

邱某是被冷落和排挤的，他的才干是他的天资和彰显的结果，坏只坏在他进入了一个不看才能只看关系的单位。

那么，为什么邱某会遭到这么严苛的待遇？

简单地说，因为邱某的才干威胁到了他那些同事们的生存，所以他们“团结”起来，保卫自己的利益，而保卫自己利益最好的方法就是把邱某赶走。

在一个单位里，经过长时间的互动，个人与个人之间，部门与部门之间，自然也会形成一个“生态圈”。彼此共生共存，共享合法或不合法、合理或不合理的利益。他们安于这种环境，不想改变，也无力去改变，而谁想改变谁就会成为“公敌”。邱某

碰到的就是这样的环境，那么其结果也是很自然的，而且可以预见。

首先，邱某的才干会使他们相对显得“无能”，这会使他们心里很不是滋味。如果邱某的才干没有获得发挥，那么彼此就可相安无事；若获得发挥，那么势必引起生态圈的震荡，引起改革进步，打破他们的“铁饭碗”，使得有些人丧失既得利益，甚至暴露出他们自私、保守、贻误集体利益的丑行。

邱某的才干如鹤入鸡群，它们是不愿意接纳它的。如果你是只白天鹅又不知把自己扮作丑小鸭，它们就一定会把你赶走而后快。

因此，不管你才干如何，初到新的环境，必须要有“莫扰乱该地生态圈”的认知，除非你有力量、有把握，也愿意面对这种现象，否则一定要谨记下列原则：

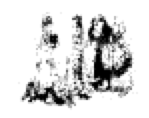
姿态放低。否则连工友都会找机会欺负你！

才干暂隐。切勿初来乍到就自以为很行，应慢慢崭露才华，消除他人戒心，才不会引起抗拒！

广结善缘。“人和”是此阶段最重要的一件事，和大家打成一片，不但可获助力，也可察知他们彼此之间的利害关系及矛盾。

总而言之，要修炼“客气、谦虚、内敛”真功，切勿把自己当成白天鹅，更不可让别人把你当成白天鹅！





把每位同事都当做自己的先生

有些人认为，同事是自己在公司里的竞争对手，是职场上互有戒心的同行者，是对外保持一致而对内各怀心事的搭档，唯独是不值得信赖和学习的伙伴及不可以推心置腹互相借鉴的知己。

如果同事也这样认为的话，那么在职场中，你就不会有和谐、舒心的感受，有的只是怀疑、不安、紧张和愤闷的情绪。

其实，“三人行，必有我师”，同事就是你身边最好的老师，也是让工作变得美好的关键人物。你为何不能放低姿态将同事视为“良师益友”呢？

向同事“拜师学招”的意义其实是聪明地、适度地示弱，这样容易使得趋于戒备和紧张的同事关系得到缓和。在逞强争胜已经成为一种流行的职场中，灵活地示弱更容易感动别人，更容易得到别人的好感。同事好为人师的心态也会因你的行为得到满足。一旦同事向你支招，友谊的花朵就会在不知不觉间盛开，彼此之间一种惺惺相惜的轻松氛围也会形成，你们之间的竞争关系也会有意想不到的改善。

向同事学招，看看他们遇到难以解决的问题时是怎样化险为夷、拨云见日的，这样还可以帮你提高自身的能力，何乐而不为呢？你可以找一找同事的优点，然后对他说：我要拜你为师，请多多指教。如果你这样去做了，你会发现，同事并不像你以前所认为的那样“面目可憎”。

在公司里，要想做事少碰钉子、失误少，最聪明的办法也是多参考同事的意见，因为这些意见常常是他们付出代价换来的经

验之谈。

比如，在一家公司市场营销部工作的李强工作了一段时间后，感觉到工作很不顺畅，为什么？公司连着四个月的业绩评比表中，李强都在女同事萧萧之下，屈居第二，他很不服气。他以为自己工夫下得不比萧萧少，资历也比她老，怎么可能落在她后面呢？萧萧这个进公司不到三年的小妮子，所掌握的客户资源竟然比他这个元老的多一半。好胜心强的李强决定与萧萧一拼高低。

于是，李强想方设法进入萧萧的电脑系统，查看到她的客户分布，冒险去挖她的客源。萧萧知道此事后非常恼火，当面指责李强“恶性竞争”、“挖别人的墙角”，并对他提出严重警告：再这样下去，就别怪我不顾你这位老前辈的面子，把真相告诉老板。因此两人的关系闹得很僵。

经过两人的唇枪舌战后，李强开始反思，心头也豁然开朗：现在的“新新人类”还是性格直爽，只要我放得下老前辈的架子不耻下问，她一定会尽释前嫌，并把盘活客户资源的技巧告诉我。问题一想通，李强的心头轻松多了，他特意邀请萧萧去健身，并诚恳地请教一些问题。这次倒是萧萧不好意思了，她说：“以前我对你的态度有些过分，请多谅解。”并讲了一些自己做营销的心得：“其实也没什么，只不过是我看书多、上网多、领悟快，进步大一些罢了。做营销，发展新客户是一条路，而盘活老客户更重要。如果老客户感觉到你的诚信和友善、你的信誉和热情，他可能就会把他的亲朋好友介绍给你，成为你的新客户。我特别准备了一个笔记本，记录客户的特殊情况，以便在细微处做文章，比如出差时顺便看望客户刚刚考入该地大学的孩子，比如在特殊的日子里，替当日有重要会议的人送一束鲜花给他的家人……我从不以为这是工作以外的琐事，相反，干这些工作就要有‘工夫在诗外’的精神。我为每位老客户都设立了生



日档案，他们过生日，我会亲自做一张精致的贺卡，并配上小礼物邮寄给他们，很多客户收到时都深受感动，特地打电话表示感谢……”

李强听了这些恍然大悟，原来如此。在以后的工作中，他也用起了这几招，果然业绩迅速攀升，与萧萧旗鼓相当了。更为可喜的是，他与萧萧的关系更团结，合作起来也更愉快了。

这就是求教于人的好处，不但能让你在迷途中找到方向、更快地前进，还能改善与同事的人际关系，工作起来更加舒心快乐。

在现代职场上，同事中的良师益友是工作中不可或缺的“必需品”。良师益友也许并不能帮你避免做好工作、成就事业的过程中必须付出的代价，但他却可以指引你走过这条路。一名出色的向导不仅能指出无数条通往相同目的地的道路，还能帮你找出最佳路径，告诉你哪些踏脚石可以帮助你安全过河。他虽不能代替你跨过河流，却能告诉你应避免哪些使你落水的踏脚石。

同事中的良师益友能在平等的基础上提供信息与指导原则，他们有十分宝贵的信息与经验并且愿意与你分享，而这些正是为你开启光明前途大门的钥匙。

怎样才能获得一位良师益友呢？

要获得良师益友，就要观察你周围的同事，找一找会和你一起说笑的人、受尊敬的人、受欢迎的人，同时也不要忽视了那些含蓄、安静，却有许多地方值得你去学习的同事。

当你找到了心目中的人选以后，就要像个聪明乖巧的小学生一样，表现出你诚恳、谦虚、用心的态度。要知道，被提携的艺术在于表达忠诚、保持安静、热衷学习并愿意自我克制，以此换取将来更多的回馈。

如果你的身边有几个可以为师的同事，那么你的进步也是显

而易见的，这必然使你的职场竞争多加了一个砝码。永远都不要怀疑，同事就是你身边最好的老师。许多学有专长的同事其实很愿意与你分享他们的知识和经验。那你就根据自己的目标与时间的不同，随时找寻可以指导你的良师益友吧。只要你摆正心态，放低姿态，一定可以学到更多的东西，获得更多的收益。





富贵不忘穷朋友

应当说，“贫贱之交不能忘”不光是对朋友的一种合理要求，也是交朋友的一个道德标准，为人处世的一种态度。“交之于人也，犹唇齿之相济”，说的正是这个道理。试想，如果“一阔脸就变”，那还叫什么朋友？读《毛泽东书信选集》，其中有不少书信谈到他青年时代的“贫贱之交”。比如，他在《致王首道》（当时任湖南省人民政府主席）的信中，就特意提到“张次仑、罗元辑两先生”，说他们“一生教书未作坏事”，“现闻两先生家口甚多，生活极苦，拟请湖南省政府每月每人酌给津贴若干，借资养老。”信中还提到“又据罗元鳗先生来函说：曾任我的国文教员之袁仲谦先生已死，其妻70岁饿饭等语，亦请省府酌予接济。”毛泽东还十分认真负责地要求地方政府将“以上张、罗、戴3人事，请予酌办见复，并请派人向张、罗2先生予以慰问。”他进而将“张、罗通讯处均是妙高峰中学”等一些细节也一一交代，其认真热诚，令人感动。在这点上，伟人毛泽东当之无愧地为我们做出了榜样。

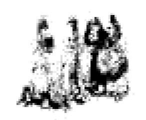
“贫贱之交不能忘”反映了一个人的思想品质。所谓“贫贱之交”，无非就是在贫困艰难中结交的朋友。这样的朋友多是患难与共、相濡以沫的贫苦人。他们虽然本身的生活并不如意，却能以友情来温暖和抚慰同命运的穷兄弟，甚至尽管自顾不暇，仍慷慨救助濒于危难的朋友。不忘穷时朋友，正是不忘昔日苦，不忘曾经走过的艰难路程，不忘曾经在困难中给自己以安慰、鼓舞、信任和温暖以及前进力量的朋友。

“贫贱之交不能忘”，对于那些当了老板、经理以及社会地

位发生了显著变化的人特别有意义。比如说，在农村里，有些专业户由于善于经营，靠勤劳、靠知识、靠科学致富，他们的经济地位发生了巨大变化。但他们中的许多人并没忘记自己周围的“穷朋友”，慷慨地给以经济上的援助，包括赈济或借贷，并主动上门传授经营方法和进行技术指导，使这些“穷朋友”也逐步走上致富之路。诸如此类不以富嫌贫，不以高明嫌笨拙，真诚地给别人以帮助、指导和支援的事例，都是不忘“贫贱之交”的体现。

此外，有一点还得说明：我们说的“贫贱之交不能忘”，是不忘“贫贱”的疾苦，体谅穷朋友的困难，尽力给以帮助，而不是无原则地“拉兄弟一把”。那种拉帮结伙，“独私故人”，“一人得道，鸡犬升天”式的做法，是应当加以反对的。不能因为某某曾和自己交过朋友，就认为他的水平一定高过别人，就非受到重用不可，否则就要被责之以忘却故旧了，这显然也是不值得提倡的。





永远不要想自己是“怀才不遇”

任何一个环境都有“怀才不遇”的人，这种人时常批评别人，有时也摆出一副抑郁、不得志的样子。和这种人交谈，运气不好的时候，还会被他刻薄地批评一顿。这种人有的真是怀才不遇，因为他们无法与客观环境融合，“虎落平阳被犬欺，龙困浅滩遭虾戏”，但为了生活又不得不屈就，所以痛苦不堪。

另一种“怀才不遇”的人或许本来就是自我膨胀的庸才，他们之所以没有受到重用，是因为他们的平庸、无能，而不是别人的嫉妒。但他们并没有认识到这个事实，反而认为自己不被欣赏、不被重用，因而到处发牢骚、吐苦水。

不管有才或无才，凡是有“怀才不遇”的“感觉”的人都是人见人怕，因为你只要一听他谈话，他就会骂人，批评同事、主管、老板，然后吹嘘他多有本事、多有能耐，遇到这种情况，你也只好点头称是，绝不要跟这种人唱反调。

结果呢？“怀才不遇”的感觉越强烈，越把自己孤立在小圈子里，无法参与到其他人群中去。每个人都怕惹麻烦而不敢跟这种人打交道，人人视之为“怪物”，敬而远之。不好的评价一旦传播开来，除非遇到爱惜人才、明白事理的上司竭尽所能，大力提拔，否则将永远无法出头。

不管你才能如何，都有可能碰上无法施展的时候，这时候千万要记住：就算有“怀才不遇”的感觉，也不能表现出来，你越沉不住气，别人越把你看得很轻。那么难道就这样一辈子“怀才不遇”下去？那倒不必如此，你可以尝试按照以下的几点去做，相信事情定会有所改变。

第一，先做自我能力评估，看是不是自己把自己估计得太高了。如果觉得自己评估自己不是很客观，可以找朋友和较熟的同事替你分析一下，如果别人的评估比你自我评估还要低，那么你要虚心接受。

第二，分析自己的能力无法施展的原因何在，是一时间没有恰当的机会还是受大环境的限制？有没有人为的阻碍？如果是机会问题，那只好继续等待。如果是大环境的缘故，那就要考虑改变一下现有的环境，寻求更好的发展空间。如果是人为因素，那么可诚恳沟通，并想想是否有得罪人之处，如果是，就要想办法疏通、化解；如果你骨头硬，不肯服软，那当然就另当别论了。

第三，展示你的专长。让你的专长说话，而不是靠你的情绪说话。

第四，营造更和谐的人际关系，不要成为别人厌恶的对象，而要以你的才干积极地去协助其他同事出色地做好工作。但要记住，帮助别人切不可居功，否则会吓跑了你的同事。此外，谦虚、客气、广结善缘，这些都将会为你带来意想不到的收益。

总之，一定要摒弃“怀才不遇”的心理，因为这会成为你思想上的负担。谨慎地做你该做的事，就算是大材小用，也是快乐的。





上交不谄，下交更要不渎

“上交不谄，下交不渎”是《易·系辞传》中孔子的话。意思是说，与高于自己的人交往，不要低声下气；与低于自己的人交往，不要高傲怠慢。在这里，孔子提出了一个重要的待人处世原则。

“上交不谄，下交不渎”，说起来简单，却知易行难。文人轶事中有个苏轼题字讽老道的故事。一次苏轼游莫干山，路遇一庙宇，想进去歇一会儿。老道见苏轼穿着平常，形容一般，就冷淡地指了指椅子说：“坐。”然后吩咐道童：“茶。”当与苏轼交谈后，老道发现苏轼谈吐不凡，恐非一般书生，便把他引至大殿，客气地说：“请坐！”要道童向客人“敬茶！”及至发现眼前来客是大名鼎鼎的苏东坡时，竟打躬作揖，把他让进客厅，毕恭毕敬地连连说“请上坐”，还特意吩咐道童“敬香茶”。随着苏轼“身份”的逐步“暴露”，老道对他的态度也逐步升级，到后来几近讨好谄媚。苏轼有感于老道的势利态度，临别老道请他题字留念时，苏轼开了个小玩笑，写下了“坐，请坐，请上坐；茶，敬茶，敬香茶”以为讽，弄得这位老道很不好意思。其实，这种因人变态的待人者还是不少的，只不过莫干山老道做得太露骨、太典型，而且恰好遇上了风流才子苏东坡，这才使他得到这么一个绝妙的“留念”罢了！

不过，因人变态的处世态度虽然所在多有，却又历来为正人君子所不齿。《礼记》中就谆谆告诫人们：“不失足于人，不失色于人，不失口于人”。所谓“失色”，也就是指不要以不恰当的态度待人，其中自然包括交友时不谄、不渎的内容。

在俄国，乌克兰诗人谢甫琴科不拜沙皇的事也脍炙人口。一天，应沙皇召见来到皇宫的谢甫琴科在御殿等候。御殿里聚集着不少文官武将和外国使节，沙皇一到，所有的人都弯下腰去，唯有谢甫琴科岿然不动。沙皇暴怒，责问："举国上下，谁见我不低头？你怎敢不向我鞠躬致敬？"谢甫琴科从容做答："不是我要见你，而是你要见我。如果我也像周围这般人一样向你打躬弯腰，你还能看得清我吗？"不卑不亢，恰到好处，使凶暴的沙皇无话可说。

对于某些人来说，"上交不谄"好像是不难做到。相形之下，"下交不渎"似乎要困难些。宋人何坦曾有遗训，叫做"交朋必择胜己者"。按照这一框框，交友便只有"上交"，不得"下交"，这就连"不渎"也不复存在了。显然，这是站不住脚的。因为，如果人人都坚守"交朋必择胜己者"这一原则，那就谁也交不来朋友了。道理很简单，如果甲"胜"乙，乙"胜"丙，那么，乙不与丙交友，甲又不与乙交友，大家都不够"格"，哪里还有朋友可交？所以说，"下交"是难免的。人人只交"胜己者"是不可能的。

可见，问题不在于"下交"不"下交"，而在于"下交"要"不渎"。明代学者薛瑄在《读书录》中说得好："虚心接人，则于人无忤；自满者反是"。他要求人们要具有谦虚态度，不要自以为能，不可以己之长傲人之短。这是合乎辩证法的。如果自己在某些方面有点长处便看不起别人，对别人态度傲慢，那么，每个人都会有自己的某种长处，如果人人据此便傲视起旁人，那就不仅无法交朋友，连必要的团结共事都会成问题。

"下交"的"下"除了指具有某些缺点、错误、短处的人以外，还包括职务、地位、资历等不及自己的人。与这些人交朋友，同样存在一个"不渎"的问题。生活中有这样一些人，他们囿于旧的传统观念，压根儿瞧不起职位比自己低的人。在这些



人面前，他们总是以领导者自居，似乎处处比别人高上一等。你要他平起平坐地与职位较低的人交朋友，他会觉得是低尊屈就，那当然不可能有什么“下交”。还有一种人，他们主观上也想与职位比他低的人交朋友，然而，由于放不下“上级”的架子，一张嘴就是“居高临下”发指示似的，显得盛气凌人，人们对他避而远之。这样，他要与普通群众交朋友的愿望仍然是很难实现的。

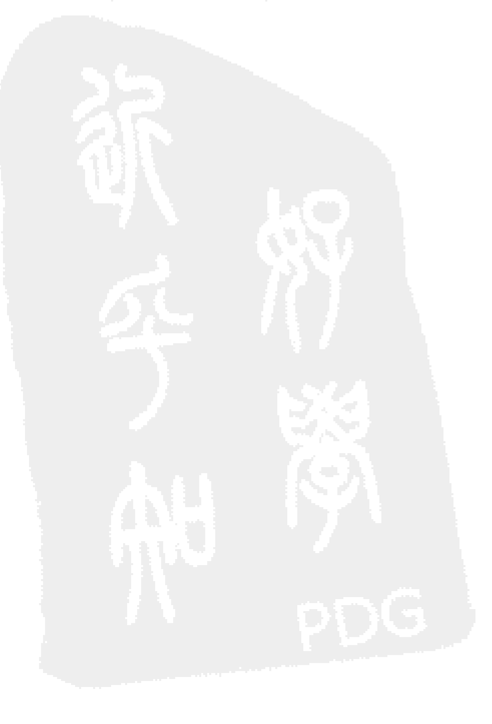
这方面，老一辈革命家给我们树立了良好的榜样。罗荣桓元帅身居高位，然而，在下级面前他的态度总是和颜悦色。新中国成立后，他担任人民解放军总政治部主任兼总干部部部长，工作十分繁忙，但却仍然热情接待身为下级的朋友。有位从广东来的同志看望他后写诗说：

“革命友谊重山河，首长关怀暖心窝。

帅府门前客不断，单车（自行车）倒比汽车多。”

他住家门前停放的这些自行车，便是那些来与罗荣桓交心谈心，或叙友情，或反映情况的普通干部骑来的。

如果说“上交不谄，下交不渎”被古人视为待人处世的重要原则的话，那么我们今天可以说，“上交不谄，下交不渎”也是一般人在现代社会安身立命的“护身符”。



得势时不要咋咋呼呼

佛教上讲，人的一生就是受苦受难的过程。我们不能要求每个人都来信奉这个观点。但是，你要谋求发展，就要处处小心谨慎，稳步前进，夹起尾巴做人。话虽然是粗俗了一些，但里面包含的大道理还需要我们慢慢去领悟。

三国时期曹操的著名谋士荀攸智慧超群，谋略过人，他辅佐曹操征张绣、擒吕布、战袁绍、定乌桓，为曹氏集团统一北方、建立功业做出了重要的贡献。他在朝二十余年，能够从容自如地处理政治漩涡中上下左右的复杂关系，在极其残酷的人事倾轧中，始终地位稳定，立于不败之地，就在于他能甘于淡泊缄默。曹操有一段话形象而又精辟地反映了荀攸的这一特别的谋略："公达外愚内智，外怯内勇，外弱内强，不成善，无施劳，智可及，愚不可及，虽颜子、宁武不能过也。"可见荀攸平时十分注意周围的环境，对内对外，对敌对己，迥然不同。参与军机，他智慧过人，连出妙策；迎战敌军，他奋勇当先，不屈不挠。但对曹操、对同僚却不争高下，表现得总是很谦卑、文弱、愚钝、怯懦。有一次，他的姑表兄弟辛韬曾问及他当年为曹操谋取袁绍冀州的情况，他却极力否认自己的谋略贡献，说自己什么也没有做。他为曹操"前后凡划奇策十二"，史家称赞他是"张良、陈平第二"，但他本人对自己的卓著功勋却是守口如瓶，讳莫如深，从不对他人说起。他与曹操相处二十年，关系融洽，深受宠信，从来不见有人到曹操处以谗言加害于他，也没有一处得罪过曹操，使曹操不悦。建安十九年荀攸在从征途中善终而死，曹操知道后痛哭流涕，说："孤与荀公达周游二十余年，无毫毛可非



者。”并赞誉他为谦虚的君子和完美的贤人。这都是荀攸避招风雨，精于应变的结果。

避招风雨的应变策略，初看起来好像比较消极。其实，它并不是委曲求全、窝窝囊囊做人，而是通过少惹是非、少生麻烦的方式更好地展现自己的才华，发挥自己的特长。同时，对于一些谋士来说，运用避招风雨的策略，不仅可以保命安身，还可以求得一个好的终结。“运筹帷幄，决胜千里”的千古良辅张良，在功成名就时，汉高祖让其择齐地3万户为封邑。

那时，连年战争，人口锐减，粮食奇缺。齐地素以富饶著称，对于立国不久、困难重重的汉朝来说，齐地的3万户是个极为丰厚的食禄。然而，张良却宛然谢绝了刘邦的厚赐，只选了个万户左右的留县，受封为“留侯”。张良置荣利而淡之，行“避招风雨”术，其明哲保身的用心可谓良苦。

道格拉斯·麦克阿瑟是美国著名的五星上将之一。

麦克阿瑟的一生充满了传奇色彩：19岁入西点军校，23岁以总分第一名的成绩走出军校大门；50岁的时候，是美国陆军历史上最年轻的参谋长，在第二次世界大战期间任西南太平洋战区盟国武装部队总司令；二战结束后任美国远东部队司令官；美国侵朝战争时期任“联合国军”总司令。1951年4月11日，麦克阿瑟52年的军旅生涯在鼎盛期戛然而止。

这一天，美国总统杜鲁门发表声明：“我深表遗憾地宣布，陆军五星上将道格拉斯·麦克阿瑟已不能在涉及他所担任职责的问题上全心全意地支持美国政府和联合国的政策。根据美国宪法赋予我的特殊责任和联合国赋予我的责任，我决定变更远东战区的指挥。因此，我解除了麦克阿瑟将军的指挥权，并任命马修·李奇微中将为他的继任者……”

杜鲁门总统做出的这一决定源于麦克阿瑟的长期桀骜不驯，且对任何关于国家甚至国际大事都敢“口吐狼言”。

朝鲜战争爆发后，麦克阿瑟与决策层最初出现龃龉并非因朝鲜问题，而是由美国的对台政策引起的。美国政府认为，蒋介石政府已经丧失了民众的支持，美国对蒋的援助不仅会疏远中国内地群众，还会在亚洲各国激起强烈的反美、反西方的情绪。在白宫看来，若派遣国民党军队参加朝鲜作战，其所需费用“还不如用来支持我们自己的军队更合算些”。因此，美国政府决定，与台湾的关系不能太密切。

但是，政府的决定却遭到以麦克阿瑟为首的美国军界的反对。麦克阿瑟要求政府的政策能“更坚决地”支持中国国民党，“更积极地”反对中国共产党。1950 年 7 月 21 日，麦克阿瑟访问台湾。返回东京后，他发表声明称，如果台湾受到中共的攻击，美国与台湾的“有效合作”马上就能完成部署。8 月 1 日，蒋介石发表公报，称他和麦的会谈已经奠定了共同保卫台湾和“中美军事合作”的基础。对于麦克阿瑟的声明，且不去评价其对与错，单就麦克阿瑟的身份来说就是“越位”。

这两个声明、公报引起了华盛顿的不安，杜鲁门总统 8 月 4 日在以国防部长约翰逊名义发出的信件中用严厉的措辞对麦克阿瑟提出了警告，提醒他：“国家利益至关重要，我们不能做出任何可能导致全面战争爆发的行动，或是给别人提供发动全面战争的口实。”

但是，麦克阿瑟对这一警告置若罔闻。8 月 28 日，他在发给“海外战争退伍军人协会野营活动”的贺电中驳斥了美国保卫台湾会失去亚洲人的支持的说法，他说，讲这种话的人并不了解东方。

杜鲁门获悉该电文后非常恼怒，曾认真考虑过解除麦克阿瑟远东战区司令官的职务。但最终，他“经过认真斟酌，决定打消这个主意”。

然而，麦克阿瑟在朝鲜战场上一败涂地，又狂热地鼓吹扩大



战争；他自行其是，无视参谋长联席会议和总统的权威，在世界舆论面前，屡屡陷美国政府于被动。这使得杜鲁门忍无可忍，最终采取了解除麦克阿瑟职务的行动。

一个声威显赫的传奇将军，就这样黯然地被解除了职务，留给人们的感慨和思索实在太多了。所以，即便你声名远播，即便你功勋卓著，即便你业绩骄人，即便你如日中天，你也不必目中无人、不可一世，而应谨言慎行、低调做人。盲目地自骄自负、不切实际地固执己见，就注定要以惨败而告终，此乃世事之必然、人生之警策。



任何时候都不要忘记自己是谁

有道是"王侯将相宁有种乎"？权势钱财没有一样不是身外之物，因为这些东西既可以得到，也可以失去。跟人一样只有赤条条地来，赤条条地去。这样说来，哪怕你权势通天、腰缠万贯，说到底你也是普通人一个。那么，永远把自己当成普通人对每个人来说都是理所当然的事情。

人生在世，生来平等。造物主并没有让谁光彩照人、名气压人，也没有让谁低三下四、可怜巴巴。成功了，做出了大事业，有了大名声，人还是那个人；没有做出大事业，默默无闻，也依然是人类社会的一分子。这样看来，追求名声常常使有些人失去人的天然美好的本性，将纯洁变成芜杂，把天然扭曲为造作，名声的坏处因此就显而易见了。而品格修养极好的人能不把名当一回事，恢复人生来那种自然、单纯的状态。这就是圣人无名。

能做到无己、无功、无名，心灵无所困扰，行为悠然自在，人活着也就真正实现自由逍遥了。

丹麦的政治平民化和公民平等化即使在欧洲也是突出的。这里的官员没有我们一些官员常见的特权和优越感。当地华人介绍，无论多高的官员家中也无佣人，包括削土豆皮、做饭这样的活都是自己干。哥本哈根是欧洲有名的自行车城，大街的专用自行车道上，骑车的人们络绎不绝。令人吃惊的是，政府的部长们也是骑自行车上下班。他们头上戴着针织帽，手上戴着厚手套，车筐里放着文件包。国会大厦、最高法院和中央政府的门外都停放着一大片自行车，不怎么像森严的国家机关，倒像我们国内的一所中学。据丹麦人介绍，在国家机关，不管是一般公务员还是



高级领导，都没有公车坐。丹麦官员的平民化确实让人叹为观止。何以如此？首先，在这里的各级官员都是选举产生的，谁当镇长，本镇的百姓选举，依此类推。你如果摆谱做老爷，马上就得下台。

好摆官架子的人不妨学学丹麦的官员。

不要自己看高自己，别拿自己不当普通人。

1958年7月12日，刘少奇同志结束了在天津的视察，准备乘车去济南。按照规定，国家领导人出行都要组织专列，至少要加挂包车。可刘少奇坚决不同意保卫人员和铁路部门的安排，他说："我不坐专列，也不要挂包车，买一个硬席座位就行了，和群众坐在一起还可以顺便了解情况。"同志们只好为他买了普通列车的硬席客票。

当天傍晚，随着一声汽笛长鸣，通往济南的客车缓缓开出了天津站。夏日的车厢像个大蒸笼，又闷又热，还夹杂着刺鼻的汗味。旅客们无论如何也想不到，在这炎炎夏夜，在这普通的硬席车厢里，会坐着党和国家的领导人。

这时，一位女列车员提着水壶为旅客送水来了，她走到车厢的中间，发现一位穿着白衬衣和灰布裤子、头发花白的旅客正忙着从旅行包里取杯子，女列车员忙接过杯子，热情地说："同志，我这儿有开水。"说着，她倒了一杯水，小心地递给了那位年长的旅客。突然，她的目光停在了刘少奇的脸上，这是一张多么熟悉而又亲切的面庞啊！她惊喜地喊了起来："您，您不是刘委员长吗？"

刘少奇笑着同列车员握手说："你好！你辛苦了！我搭你们的车，到济南去。"这一下，整个车厢都沸腾了。兴奋万分的旅客们"忽"地围了上来，纷纷向刘少奇握手问候。一群中学生围上来，刘少奇十分高兴地与他们谈了起来，问他们家在哪儿？学习怎样？毕业后打算干什么？听了同学们五花八门的理想，刘

少奇笑着说："你们正当年轻，要做一个好学生，好青年。要开展勤工俭学活动，经常参加劳动，比如，农忙时到农村帮助社员收割、插秧。你们会不会插秧？喏，就这样……"说着，他站起身来，弯下腰给同学们做起了插秧的示范动作。车厢里充满了欢笑声。

夜深了，刘少奇忘记了疲劳，又和江西省都昌县农业考察团的同志们愉快地谈了起来。团员们见刘少奇那么平易近人，就敞开胸怀，表示要把学习到的好经验带回去，克服困难，大搞技术革新，改造旧的农机具。刘少奇鼓励大家说："对，你们不要怕困难，有了困难就要克服，不会就学。""农业就不能单独搞一门，要多种多样地全面发展。"

列车过村越河，在广阔的原野上奔驰，欢声笑语也一路飞扬，洒向静静的夜空。夜里 1 点 30 分，列车缓缓驶进了济南车站。刘少奇站起身来，笑着对大家说："好吧，我到站了，你们可以休息了。再见！"

旅客们怀着依依惜别的心情把刘少奇送下了车。

列车再次开动了，旅客们久久地回味着幸福的时刻，也永远地怀念着平易近人、勤政为民的少奇同志。

先贤已逝，风范长存。从先贤、伟人的身上，我们可以学习他们严于律己、克勤克俭、心系民众、平易随和的品格，更应学习他们崇高的做人境界。



低调创造人缘与机缘

处理好自己与他人的关系，与他人达成和谐、默契的沟通，得到他人的信任与帮助，这非常有利于自己事业的成功与日后的建树。

在工作中表现出的人与人的关系是一种相互依存的关系，因为大家的事业是共同的，必须依靠合作才能完成，而合作又需要气氛上的和谐一致，情感上的默契相容。气氛上别扭紧张，情感上充满敌意，是不可能协调一致地工作的。

不同的生活环境塑造了人们不同的性格，使之养成了不同的生活习惯，所以每个人所做的事情不可能处处能与他人合作。但是谁都懂得，任何一项事业的成功不可能仅仅依靠一个人的力量，谁也不愿意成为群体中的破坏因素，被别人嫌弃而“孤军作战”。有修养的、集体感强的人都希望以自己的情绪、语言、得体的举止和善意的态度去感染、吸引或帮助别人，使人与人之间的关系更融洽。

与人为善、尊人逊己，是与同事友好相处的基础。要主动热情、放低姿态地与同事接近，表示一种愿意与人交往的愿望。如果没有这种表示，别人可能会以为你希望独处，不敢来打扰你。切记不要显出孤芳自赏、自诩清高的态度，使人产生你高人一等的感觉，要知道不平等的态度永远不会赢得友谊。言谈举止也是非常重要的。谈话应选择同事感兴趣、听了愉快的话题，使人觉得你是个谈得来的朋友。只有让人从你的言谈中得到乐趣，同事才会愿意与你交谈。任何人和任何事情都不可能尽善尽美、尽如人意，善于发现同事的长处，认识到大多数人都是通情达理的，

会使自己以宽容的态度与同事相处。谁都会有不顺心的时候，善于克制自己的情绪、约束自己的行为，在别人产生消极行为和不良情绪时又能予以谅解，这才是一种有教养的表现，它会使人处处感受到你友善待人的愿望。

其实，能否与同事友好相处，主要取决于自己。美国出版的《成功的座右铭》一书介绍，一所大学的研究表明，显示一种正直的友善待人的态度，60% –90% 的情况下是可以引起对方友谊的反应的。负责此项研究的亨利博士说："爱产生爱，恨产生恨，这句话大致是不会错的。"

既然有缘成为同事，就要友好相处，通力合作。无论是在工作中还是在生活中，谁都会遇到一些困难与挫折。所以，能帮人处且帮人，当同事遇到困难寻求帮助时，不妨伸出热情的双手，真诚地助人一臂之力，在不知不觉中为自己种下一份善果。当自己有困难时，别人同样也会伸出热情的手来帮助你。

小田与小马同时进入某机关，两个人都有较强的工作能力，无论上司交给他俩什么任务，他俩都能非常完美地完成。为此，俩人经常受到上司的表扬。但是，在同事之中，他们俩却有着不同的人缘：大家都喜欢小田，有什么事总是找他帮助。而小田也的确为大家做了许多事，因为他待人谦逊又有能力，与大家非常合得来；而小马则不同，虽然他也能办许多事，但大家都有意无意地疏远他，有什么事也不会找他帮忙，因为小马这个人个性高傲，在同事中有点端"架子"。

小马也意识到了这种差别，但他并不想改变这种状态，他认为这样很好。无论同事们怎么对自己，上司总还是喜欢自己的，有上司撑腰，他觉得不应该在"琐事"上顾虑再三。况且这样也不错，他可以按照自己的个性安排一切，而不会过多地受别人的影响。最重要的是，从心底而论，小马有些看不起小田。小马认为小田那种谦让态度十分虚伪，是一种做作的表现。当然，小



马并没有把自己这种感觉表露出来，他认为无论小田怎么做，都是他自己的事，别人不应该干涉他。可见，小马也是具有一定容人之量的，但可惜他没有表现出来。

就在小马按照自己的个性工作的时候，上司向他俩透露了一个信息：要在他们之中选一名主抓宣传的主管。而且这次领导有明确指示，一定要坚持群众选举，任何领导不得私自做主。面对这样一个好机会，小马从心底认为自己应该能升职，因为他不但喜欢这份工作，而且文笔不错，经常在报刊上发表些文章，绝对不会辜负上司的厚望。但是，听说这次不是上司任命，而是由群众直接选举，他的心真的有些凉了。他明白单凭自己的“人缘”绝不是小田的对手，况且小田在宣传工作上也是不乏能力的。小马认识到了这种差距，但他不是一个轻易服输的人，即使他明白自己有一定的劣势，也要进行一番公平竞争。

结果正如他所预料的那样，小田几乎以全票得到了这个职位。其实要是小马去了，工作照样能做好，甚至可能会更好。一个本来平等的机会，却由于两者交往原则及处世态度不同而导致了结果的巨大偏差。这个教训值得每一个人仔细思索。

机缘有时是人缘，与其寻找机缘，不如在平时营造人缘。



人的身份是随时可以变化的

英国著名的维多利亚女王与其丈夫相亲相爱，感情和谐。但是维多利亚女王乃是一国之王，成天忙于公务，出入于社交场合，而她的丈夫阿尔伯特却和她相反，对政治不太关心，对社交活动也没有多大的兴趣，因此两人有时也闹些别扭。有一天，维多利亚女王去参加社交活动，而阿尔伯特却没有去。已是夜深了，女王才回到寝宫，只见房门紧闭着。女王走上前去敲门：

房内，阿尔伯特问："谁？"

女王回答："我是女王。"

门没有开，女王再次敲门。

房内阿尔伯特问："谁呀？"

女王回答："维多利亚。"

门还是没开。女王徘徊了半晌，又上前敲门。

房内的阿尔伯特仍然问："谁呀？"

女王温柔地回答："你的妻子。"

这时，门开了，丈夫阿尔伯特伸出热情的双手把女王拉了进去。

作为女王的丈夫阿尔伯特，一开始就知道敲门的人是自己的妻子，他的两次发问实是明知故问。为什么维多利亚前两次敲门都遭到了拒绝，叫不开门，而最后一次丈夫开了门并热情有加呢？这是由于女王的心理状态没有随着交际的环境、对象的变化而加以调整，她的语言和她在此时所扮演的角色发生了严重的冲突而造成的失误。

第一次女王上前敲门，回答说"我是女王"，她这种自称是



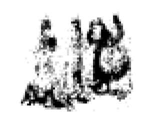
在维护自己的尊严，这样的态度应该在宫殿上运用才适合，这表明交际双方的关系是君臣关系。而现在是在寝宫之中，面对的是丈夫，所以她这样回答显得态度高傲，咄咄逼人，没有满足作为丈夫的阿尔伯特的自尊心理，因而没有叫开门；第二次敲门，女王的回答是“维多利亚”，应该承认第二次回答比第一次回答语调有所变化，但是“维多利亚”这个自称在这里是中性的，似乎只是一个冷冰冰的代号，没有显现出作为妻子角色的感情色彩，因而效果也不好，唤不起丈夫的亲切之感，故而也没叫开门；第三次敲门，女王回答说“我是你的妻子”，体现了作为“妻子”的角色意识，传达出妻子特有的温柔和浓烈的感情色彩，她的心态适应了具体的场合和对象，把交际双方的角色做了明显的定位，极大地满足了阿尔伯特的自尊心理，于是先前失误的不愉快一扫而光，效果极佳，不仅敲开了房门，也敲开了阿尔伯特的心扉。

在生活的舞台上，我们每个人都离不开一定的场合，时刻都在扮演着某种角色。因此每当与人交际时，不仅在传递信息，而且还包含并规定了表达者与接受者双方的角色关系，人们期待你说出的话符合角色规范。我们常常听人说，某某人今天说话有失体统，往往是指他所说的话有悖于人们所期待的角色规范。这样交际的效果就不会好。

然而这种角色不是一成不变的，随着场合的变化和交际对象的变化，角色也有可能转换。前苏联社会心理学家安徒列耶娃说：“实际上每个个体所担任的（角色）不只是一个，而是几个社会角色，他可能是会计、父亲、工会会员、混合足球队队员，有些角色是在人出生时就已确定（例如：是女人或者男人），另一些角色是在生活过程中获得的。”同一对象在不同的环境里往往表现为不同的角色，彼此的关系也就会跟着变化，这种变化往往通过说话表示出来，不然就会发生角色错位。同样是维多利

亚，在宫殿上是女王，回到寝宫就是妻子，她的语言形式随着角色的变化而变化，如果不做这种调整，就会造成交际对象的不解、不快和不认同。所以，人们的语言一定要符合不断转换的身份。“处身京畿地，感受皇家风”、“涉足异域土，甘当行路人”。人这一生就是这样：每一次角色的转换都应该恰得其位和心甘情愿，处高可自得其乐，自怡其心；处低可抬他人之尊，成他人之美，因而也可得他人之提携、他人之善待和他人之感戴。





任何人都没有满足的资本

现实生活中有许多人会因为自己在某一方面取得了一定的成功，从而就沾沾自喜或就此认为自己是个了不起的人物了，这无异于“夜郎自大”。事实上，我们每一个人相对于我们所要做的事永远也做不到最好，这就像人类在改造世界一样，在向必然王国进军的路上不断地取得进步，但要达到自由王国的理想境地却遥遥无期。

因此，任何值得做的事，都值得做好；任何值得做好的事，都值得做得完美。成功的人绝对不会怀有自满的情绪，他们不管做什么事情，都必然会全力以赴。

纳迪亚·科马内奇是第一个在奥运会上赢得满分的体操选手。她在1976年蒙特利尔奥运会上完美无缺的表现，令全世界为之欢呼。

在接受记者采访的时候，科马内奇谈到她为自己所设定的标准以及如何维持这样的高标准时说：“我总是告诉自己，‘我能够做得更好’，不断鞭策自己更上一层楼……要拿下奥运金牌，你不能过正常人的生活，而且要比其他人更努力才行。对我而言，做个正常人意味着必须过得很无聊，一点儿意思也没有。我有自创的人生哲学，‘别指望一帆风顺的生命历程，而是应该期盼成为坚强的人’。”

一般人认为还可以接受的水准，对于像科马内奇这样渴望成功的人而言，却是无法接受的低标准，他们会努力超越其他人的期望，力争做到更好。

每一个懂得这一道理的人都会不断提升自己的标准，希望自

己能够更上一层楼，而且非常注意细节的部分，愿意不断地鞭策自己摆脱平庸的桎梏。

米查尔·安格鲁是一位著名的雕塑家。有一天，安格鲁在他的工作室中向一位参观者解释为什么自这位参观者上次参观以来他一直忙于一个雕塑的创作。他说："我在这个地方做了润色，使那儿变得更加光彩些，使面部表情更柔和了些，使那块肌肉更显得强健有力。然后，使嘴唇更富有表情，使全身更显得有力度。"

那位参观者听了不禁说道："但这些都是些琐碎之处，不大引人注目啊！"

安格鲁回答道："情形也许如此，但你要知道，正是这些细小之处使整个作品趋于完美，而让一件作品完美的细小之处可不是件小事情啊！"

那些成就非凡的人物总是在不断追求着完美，即使是一些细小之处也绝不放过。这样日积月累，才能渐入佳境，出神入化。

能让工作变得完美的人，需要极高的品质。高品质不是从天上掉下来的偶然，而是人们坚持高标准的追求、诚心诚意的努力、投入心血智慧以及技能后所得到的结果，它代表的是众多选择当中的明智抉择。因此，你做出抉择之后，就会倾注全力达到这样的标准。

这时，才能、环境、幸运、遗传以及个性都不那么重要，重要的是你打算凭借着自己的所有达到什么样的境界，怎样达到这样的境界。

得利克是纽约一所中学的希腊语教员，他所拥有的财产足以使他可以不干任何事情而不必为生活发愁，他从事这一行只是因为喜欢。在工作中得利克是一个追求完美的人，他总是跟教育部门和其他教师有矛盾，因为他不肯妥协。在教育上，他有自己的理想和追求这些理想的方式。不管遇到多大困难，他都想走自己的路。



当库德和他的几位同学决定学习希腊语时，他们去找得利克，得利克严肃地注视了他们很长时间，然后，他用极温和的语调说："这么说，你们想学希腊语了？但是我希望你们知道你们面临的是什么。我有言在先：我可是一个不满足于一般好的人。我不喜欢好的学生，只喜欢最优秀的学生。"

就这样，库德开始了一生中有决定意义的两年学习生活。有时，为了纠正一个重音上的错误，库德要写满一黑板句子后自己全部擦掉，再重写一遍。别人被迫写 10 遍的东西，库德却要写 20 遍。在回家路上，他也要不时地翻看他在许多包装纸上抄写的希腊语句子。

得利克则不厌其烦地用铅笔改正库德和他的同学们每天交上去的卷子，在出现严重错误的地方写上十分不客气的评语。他从不忽略一行，库德想象不出他是怎样做到这些的。年复一年，他一直坚持这样做。

当库德把作业做得无可挑剔的时候，得利克并没有表扬他，而是让他继续努力，争取有更好的表现。

之后，库德在学希伯来语、阿拉伯语和社会学时，也努力用这种方法学，并严格按得利克的要求做事。

得利克离开校园后，库德就再也没有见过他。但直到半个世纪过后，库德还是根据得利克的标准来要求自己、衡量别人。他说："任何值得做的事，都值得做好；任何值得做好的事，都值得做得完美。"

无论是个人的生活层面还是职业生涯上的表现，我们随时都需要 100% 的投入才能够有望杰出。

一个人，要想在人生中取得卓越超凡的成就，就不能只以平常的水准来要求自己。如果凡事你只求无过就好，毫无疑问，你得到的只会是平庸无奇的结果。正所谓"欲求其上，必求上上"，你只有苛求完美，精益求精，才能取得超乎寻常的成绩。

居庙堂之位宜低调行事

一个人身居高位之后，是准备继续并且带动所有裙带一起爬升，还是把心思放到承担更大的责任上呢？不善为官者，他会继续爬，他认为只有职位越高家族才越显赫，而善为官者，此时会不断地反省、反思物极必反的道理。

前人说，“仁宦而至将相，为人情之所荣，是不知荣也者，辱之基也。惟善自修者，则能保其荣；不善自修者，适足速其辱。”自古以来，为高官的没有冻死、饿死的，但因为资财、美色、淫逸而死的却不胜枚举。身居庙堂之位而想江湖之事的才是善处世的智慧之人。

清代名臣张英、张廷玉父子就极擅此道。

康熙时的文华殿大学士兼礼部尚书张英在京做官，邻居吴氏欲侵占他家的宅边地，家人连忙写信到北京，原想压一压吴氏气焰。谁知张英却回诗一首曰：“一纸书来只为墙，让他三尺又何妨。长城万里今犹在，不见当年秦始皇。”意思很明白：退让。家人得诗，主动退让三尺。吴氏得知事情原委，受到震动也后撤三尺。这就是安徽桐城有名的“六尺巷”的由来。

张英之子张廷玉也秉承其父的谦谦君子之风，做人低调谦逊。

张廷玉是康熙时进士，官至保和殿大学士、军机大臣。雍正设军机处，其规章制度均由他拟定，是雍正朝重臣。张廷玉之长子张若霭在经过乡试、会试之后，于雍正十一年三月参加殿试。诸大臣阅卷后，将密封的试卷进呈雍正帝亲览定夺。雍正帝在阅至第五本时，被策中“善则相劝，过则相规，无诈无虞，必诚



必信，则同官一体也，内外亦一体也”数语吸引，认为此论“颇得古大臣之风”，故将此本定为一甲三名。后拆开卷子，得知此卷是张若霭所作。雍正帝很高兴，说：“大臣子弟能知忠君爱国之心，异日必能为国家抒诚宣力。”认为此事“非独家瑞，亦国之庆也”。为了让张廷玉尽快得到这个喜讯，雍正帝立即派人告知张廷玉。

金榜题名可谓是读书人最大的奋斗目标，按常理，儿子高中一甲，父亲定是欣喜无比，大肆庆祝。但张廷玉却并没有这样做。他非但没有将此喜讯通知家人，反而立即面见雍正帝，跪求换人，认为自己已身为朝廷重臣，儿子又中一甲，实有不妥。

雍正帝不允，说：“朕选才公允，此前并不知是大臣之子。”张廷玉听罢，依旧恳辞，说：“普天之下，人才众多，三年一次殿试，都望登鼎甲之榜。臣已居高位，今若子又登一甲三名，挤天下寒士进阶之位，心实不安。”

雍正帝深受感动，“不得不勉从其请”，将其子降为三甲第一名。

常言道“伴君如伴虎”，无论多么英明的皇帝终免不了以个人喜怒为核心，而清朝又加上了满汉隔阂，皇帝提防汉人作乱，大兴文字狱，稍有不慎，就会招祸。但张家却几代高官，特别是张廷玉，历经康熙、雍正、乾隆三朝，能够在官场上挥洒自如，50年官场不倒，恐怕不无秘笈。今天，我们综观其一生，可以肯定地说这秘笈一是理智勤勉，二是做事高标准，低调行事，万事谦让，不与人争之故。

谦卑是一种智慧

英国著名戏剧家萧伯纳，有一次在苏联访问时，遇到一位很可爱的小姑娘。萧伯纳非常喜欢这个小女孩，竟同她玩了许久。临别时，萧伯纳对小姑娘说："别忘了回去告诉你妈妈，就说今天你同世界上很有名的萧伯纳在一块玩了!"说完，萧伯纳暗想：当小姑娘知道自己是与一位世界名人玩时，一定会惊喜万分。

"您就是萧伯纳伯伯?"

"怎么，难道我不像吗?"

"可是，您怎么会这么骄傲呢? 请您回去后也告诉您的妈妈，就说今天同你玩的是一位苏联小姑娘。"

听了这位小姑娘的惊人之语，不觉让萧伯纳为之一震。他马上意识到刚才自己太自以为是了，不禁一时语塞。

此后，萧伯纳深有感触地说："一个人不论取得多大的成就，都不能自夸，对任何人，都应平等相待，永远谦虚。这就是那位小姑娘给我的教育。她，也是我的老师，我一辈子都忘不了她!"

谦卑处世人常在，一副高高在上的姿态，一副得意忘形的面孔，一副颐指气使的神情，一副专横跋扈的气势……以这种傲慢的姿态处世，迟早会失败。

社会的门楣有高有低，只有以谦卑的姿态行走其间，才能顺利通过所有的门庭。

谦卑是一种智慧，是为人处世的黄金法则，懂得谦卑的人，必将得到人们的尊重，受到世人的敬仰。为人谦卑可让你永远不受其辱。



要做到谦卑，就不能狂妄自大。

狂字本谓狗发疯，如狂犬。狂妄表明一个人失去了理智。人们称狂妄轻薄的少年为“狂童”，称狂妄无知的人为“狂夫”，称放荡不羁的人为“狂客”，称不拘小节的人为“狂生”，称狂妄放肆的话为“狂言”。

从这里可以看出，要做一个有文化有教养的人，必须加强文化修养和道德修养，做到终生戒狂、忌狂。

面对一个狂妄而骄横的人，我们无需与之理论，时间自会证明他的实际价值，事实自会惩戒他的可笑无知。狂妄的人常常在无意中伤人，也常常因为这种无意而受伤。

有一些人，并不一定没有才华，他之所以不能施展才华的原因，是因为太狂妄。没有多少人乐意信赖一个言过其实的人，更没有多少人乐意帮助一个出言不逊的人。

狂妄之人，多是无礼之人；无礼之人，多是孤立之人；孤立之人，多是最终失败之人。大凡具有大家风范的人，多具有谦逊的品德，而狂妄之人，骨子里实在是透着一股小家子气。

最糟糕的要算是既狂妄又无能的人，狂妄使他什么都敢干，无能使他把什么都弄糟。狂妄使荣誉受损，成就减半。从近处来说，狂妄会限制发展；从远处来说，狂妄会断送前程。

在科学上，你若是爱因斯坦，你或许有资本狂妄，而恰巧爱因斯坦又是一个谦卑的人；在哲学上，你若是柏拉图，你或许有资本狂妄，而柏拉图又只会潜心做学问；在音乐上，你若是莫扎特，你或许有资本狂妄，而莫扎特也是依靠虚心才有所建树的；在文学上，你若是莎士比亚，你或许有资本狂妄；在美术上，你若是米开朗琪罗，你或许有资本狂妄，而让人惊叹的是，他们都是为人谦卑的人，由此看来，历史上有些狂傲之人也许并非没有才华和成就，而是他们“现眼”的事的影响超过了他们所取得的成绩而不愿提及罢了。

第六章

韬光养晦，深藏不露

永远不要暴露自己的目标，不要轻易亮出自己的底牌，不要让自己的锋芒在别人的眼前晃动。人生好比一场战斗，要学会隐藏自己，埋伏自己，只有学会防守，让自己首先获得保全，才能在帷幄中运筹进攻的策略和等待进攻的时机。而低调做人正是一种隐藏自己的保护色和遮阳伞。





有时求败往往胜于求胜

社会无处不充满竞争。人们在每一场竞争中都希望自己成为最后的胜者。而人的一生要参与的竞争几乎不可胜数，要求自己每一次竞争皆能胜出，绝不是最佳的处世策略。有时候，适当表现自己的无能，适当让自己失败几次，让别人也胜出几回，也许会给自己带来更多的好处。

追求胜利是人上进的表现，可是在社会生活中，事事求胜却不一定是好事，有时候，“求胜”反而是“失败”的前奏曲！

有一部电影的主要情节是这样的：

男主角为了查案，想办法进入某一帮会，该帮会的规矩是欲加入者必须接受该帮会三名“高手”的挑战。结果男主角先后“摆平”了前两位“高手”，最后碰上帮主，两人在经过十数回合的交手后，男主角俯首认输。女主角知道男主角功夫高强，对他的认输大惑不解。男主角回答说，如果他打败那位帮主，自己就要取而代之，成为帮主。可是当帮主不是他所愿，也无助于查明案情，何况他也不一定能带得动这些人，为了收服这些人的心，还得花很多心思，这对查案无益。因此他不求胜，反而故意求败，给了那位帮主及全体“弟兄”面子。自己因为坐上了第二把交椅，接近权力核心，反而更容易了解案情的来龙去脉！

这虽然是部电影，可是情节却相当合乎社会生活的法则，这就是：你的胜利是别人的失败。失败者的心情极端复杂，他可能真正臣服认输，但也有可能在心底埋下一粒复仇的种子，若卷土重来，两人光明正大再度对决则无大碍，怕就怕他在背后射冷箭。此外，胜利也会为你带来很多人际关系上的变化及负担，或



许，这也算是为胜利所付出的代价吧！

在社会生活中，事事求胜的人是不明智的。但也不是说凡事都要做个失败者，而是说胜败与否你需要考虑：

这个“胜利”对你来说意义如何？

为了这个“胜利”，你将付出什么样的代价？

打败对方，将产生怎样的人际效应？

“失败”和“胜利”相比，何者价值更大？

有了这些思考，该求胜就求胜，并且也要有承担求胜之后所产生的种种副作用；如果没必要求胜，那么就求败吧。不过，求败也要有一些技巧——不可不战而败，那会引起对方的不满与怀疑，反而对你不利。你必须“假装”拼命，然后再“狼狈”地落败，否则对方就会觉得自己的胜出不够仗义、不够光彩、不够豪迈，甚至有被“赐胜”的感觉，这样的“求败”是不会收到好效果的。想要求败都求不得！

求败还有一个好处，那就是可以隐藏实力，别人永远搞不清楚你到底有多少斤两，而这就是你在必要时求胜的最好本钱！事事都胜，容易引起别人的嫉妒，有时反而会影响你追求大胜利，所以宁可小事求败，大事才去求胜。



性有巧拙，可以伏藏

有道是：蛟龙未遇，潜身于鱼虾之间；君子失时，拱手于小人之下。在很多情况下，实力并不与地位和发展构成纯粹的正比关系，这时就需要有效地把自己的实力和意图隐蔽起来，等待机会，即韬光养晦。所谓“韬”原意是指剑和弓的外套，韬光养晦是说故意将才华掩藏起来，收敛锋芒，使别人不注意自己。

韬光养晦有时是为了麻痹对手，使他骄傲轻敌，以为自己软弱无能，然后趁其不备而攻杀之。有时是为转移对手的注意力，把他引向东边，而自己却在西边出击。

所以，为了有效地打击对手，首先要有效地隐蔽自己、保护自己，也就是要做出假象来迷惑敌人，让他朝着自己希望的方向去行动。我强时，不急于攻取，须以恭维的言辞和丰厚之礼示弱，使其骄傲，待其暴露缺点、有机可乘时再击破之。

过分善良的人往往不懂得这一点，以为天下人都同自己一样善良，结果，以善良待人，反被邪恶伤害，成了邪恶的牺牲品。即使不以打击对方为目的，为了不遭对方打击，也不应天真善良地将自己暴露无遗，毫无还手余地。

善良诚可贵，善于在险恶世道中保存这份善良，则更为可贵。

韬光养晦的智谋有几种：委婉和顺但不因循，称作委蛇；隐藏起来不显露，称作谬数；欺骗敌人，使自己不受损失，称作权奇。若不婉顺，那么事情就受阻；若不隐藏，就有危险出现；若不欺骗，就可能被敌人消灭。

北宋丁谓任宰相时期，把持朝政，不许同僚在退朝后单独留



下来向皇上奏事。只有王曾非常乖顺，从没有违背他的意图。

一天王曾对丁谓说："我没有儿子，老来感觉孤苦，想要把亲弟弟的一个儿子过继来为我传宗接代。我想当面乞求皇上的恩泽，又不敢在退朝后留下来向皇上启奏。"

丁谓说："就按照你说的那样去办吧！"

王曾趁机单独拜见皇上，迅速提交了一卷文书，同时揭发了丁谓的行为。丁谓刚起身走开几步就非常后悔，但是已经晚了。没过几天，宋仁宗上朝，丁谓就被贬到崖州去了。

王曾能顺服丁谓的苛求，而终于实现揭发丁谓的目的，不能不依赖韬光养晦之功。

《阴符经》说："性有巧拙，可以伏藏。"它告诉我们，善于伏藏是事业成功和克敌制胜的关键。一个不懂得伏藏的人，即使能力再强，智商再高，也难战胜敌人。

一位企业老总在总结自己成功的经验时说："五年打基础，五年打天下，用它十年或二十年，终有一天，在哪里积累就在哪里成功。"这里的积累，可以说就是一种伏藏。

伏藏的内容又可分为两层：一是藏拙。这是一般意义上的伏藏，也是最常用的。藏住自己的弱点，不给对方乘虚而入的机会，露出自己的长处，给对方以有力的威慑。而另一种，也是更为高明的，即"藏巧"。一个人过于显露出自己高于一般人的才智，往往会使自己不利，甚至招来外力的攻击。历史上这样的例子不少。因为这样可能会使对手容易摸清你的虚实，提前准备好防范措施和对策，或者激起某些人的妒忌等不便说明的心理。

明朝的严嵩是一个有争议的人物，但放下其历史功过不说，就其个人发迹过程而言，却不能不让人佩服其韬光养晦的功夫。

嘉靖中期，夏言为朝廷的重臣，而且写得一手好文章，深为皇帝所器重。

当时严嵩在翰林院任低级职务，与当时担任北部尚书的夏言

是江西同乡。严嵩打听到夏言是江西同乡，就想利用这层关系设法去接近夏言，但几次前往夏府求见都被轰了出来。

严嵩不死心，准备了酒筵，亲自到夏言府上去邀请夏言。夏言根本没有把这个同乡放在眼里，随便找了个借口不见他。严嵩就在堂前铺上垫子，跪下来一遍一遍地高声朗读自己带来的请柬。

夏言在屋里终于被感动了，以为严嵩真是对自己恭敬到这种境地，开门将严嵩扶起，慨然赴宴。宴席上，严嵩特别珍惜这次来之不易的机会，使出浑身解数取悦夏言，给夏言留下了极好的印象。

从此夏言很器重严嵩，一再提拔他，使他官至礼部左侍郎，获得了可以直接为皇帝办事的机会。几年后，已任内阁首辅的夏言又推荐严嵩接任了礼部尚书，位达六卿之列。夏言甚至还向皇帝推荐他接替自己的首辅位置。

严嵩是极有心计的人，不露一点锋芒，耐心地等待时机，对夏言仍是俯首帖耳，只是暗中在寻找、制造机会，以将夏言一下子打倒。时机未成熟他是不会露出狐狸尾巴的。

嘉靖皇帝迷信道教。有一次他下令制作了五顶香叶冠，分赐几位宠臣。夏言一向反对嘉靖帝的迷信活动，不肯接受。而严嵩却趁皇帝召见时把香叶冠戴上，外边还郑重地罩上轻纱。皇帝对严嵩的忠心大加赞赏，对夏言则很不满。而且夏言撰写的青词也让皇帝不满意，而严嵩却恰恰写得一手好青词。严嵩也利用这个机会，在写青词方面大加研究，同时还迎合皇上的心意，给他引荐了好几个得道的“高人”。皇帝越来越满意严嵩而疏远夏言。

又有一次，夏言随皇帝出巡，没有按时值班，惹得皇帝大怒。皇帝曾命令到西苑值班的大臣都必须乘马车，而夏言却乘坐小车。

几件事情都引得皇帝不高兴，因此皇帝对夏言越来越不满。



严嵩眼看时机已到，马上一改他往日的谦卑，勾结皇帝所宠幸的道士陶仲文，一起在皇帝面前添油加醋地说了夏言许多坏话。

一天，当严嵩单独去见世宗时，世宗与他谈及夏言，并对他们之间的不和略有询问。世宗的话，似乎勾起了严嵩的什么难言之隐，只见严嵩全身颤抖，匍匐在地，痛哭不已。

世宗见一个六十多岁的老头子竟然哭得如此伤心，猜想他一定是受了很大的冤屈，怜念之情骤生，连连催问。看见世宗怜悯，严嵩反而变得嚎啕痛哭起来了。

世宗在一边既动情又义愤地安慰他："你不要有什么顾虑，有朕为你做主，有话尽管说，不要害怕。"这下严嵩才装出深受鼓励后已无顾虑一般，将平时所搜集到的所谓夏言的种种罪状添枝加叶、无中生有地一一哭诉出来。世宗闻听，便对夏言由不满变得恼怒起来，马上下令罢免了其一切官职，令严嵩取而代之。

真功夫不可告人，自有其理由。有时是时机不成熟，必须像猎人一样耐心潜伏着，等待猎物出现；有时是为了让对手充分表演，完全彻底地暴露出他的全部招数，然后再抓住其要害给予致命打击，让他领略后发制人的厉害。



捧人时不妨适当地贬低自己

如果你听到有人当众说：“我前天做了一件很没面子的事情”时，想必你会浮现出微笑，并心情轻松地听他继续说下去。因为炫耀自己会引起他人的反感；而谈及自己的失败经验，不但会增强对方的自尊心，更能因此打开对方的心扉，让他坦然地接受你。

在某些时间、场所，我们不便坦然对他人说出礼貌性的赞美。在这种情况下，不妨换种方式来表达，效果是同等的，甚至会超过所期望的效果。这个诀窍就是适当地贬低自己。适当地贬低自己，也就相对地捧高了对方。即使是不善言辞、不善于称赞的人，也能轻而易举地使用这种方法，达到捧高他人的目的。

比如说，当我们参加某店铺开张的庆祝会时，即使那是一家不怎么样的店铺，我们也要依场合不同来为庆祝增添一些喜气。我们可以贬低自己，捧高对方地说：“这店铺看起来真不错，室内的装潢也很考究。不像我经营的那家店，门没做好，窗户也是一大一小的。”这样将对方和自己做具体的比较，并有技巧地批评自己略逊一筹，对方将因被人高抬而唤起优越感，心中的舒坦自是不言而喻。相反，如果以轻视的口吻对主人说：“店铺的柜台再宽一点会比较好，你们下次再整修时，可要记住啊！”对方在庆祝会上听到这样毫不客气的批评，一定会大感不快，从此对你产生敌意，这就是不谙人情世故所要承受的恶果。

日本有位国会议员，常对别人说：“我仅有小学毕业的学历。”但是，他实际上却拥有高学历，他之所以贬低自己，无非是要给予别人在心理上的平衡感。须知谦虚会让别人觉得轻松。



知道了这一点，在平常的交往中，我们就不妨适当地运用一下贬低自己的诀窍，来捧高对方的地位，达到情感投资的目标，如此，成功便离你不远了。

不过，要适当运用此法，不要因为过于贬低自己使别人觉得你不可靠，或是觉得你水平真的很低，从而瞧不起你，这就适得其反了。



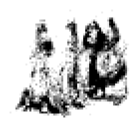
低姿态是最佳的自我保护之道

所谓的“低姿态”，讲的是我们在社会交往中所表现出的平和、谦逊、圆融及忍让等言行和情态。有些时候，这种低姿态对于保护自我及既得利益不受损失是必不可少的。

在秦始皇陵兵马俑博物馆，一尊被称为“镇馆之宝”的跪射俑前总是有许多观赏者驻足，他们为跪射俑的姿态和寓意而感叹。导游介绍说，跪射俑被称为兵马俑中的精华，是中国古代雕塑艺术的杰作。

仔细观察这尊跪射俑：它身穿交领右衽齐膝长衣，外披黑色铠甲，胫着护腿，足穿方口齐头翘尖履。头绾圆形发髻。左腿蹲曲，右膝跪地，右足竖起，足尖抵地。上身微左侧，双目炯炯，凝视左前方。两手在身体右侧一上一下做持弓弩状。据介绍：跪射的姿态古称之为坐姿。坐姿和立姿是弓弩射击的两种基本动作。坐姿射击时重心稳，省力，便于瞄准，同时目标小，是防守或设伏时比较理想的一种射击姿势。秦兵马俑坑至今已经出土清理各种陶俑一千多尊，除跪射俑外，皆有不同程度的损坏，需要人工修复。而这尊跪射俑是保存最完整和唯一一尊未经人工修复的兵马俑，仔细观察，就连衣纹、发丝都还清晰可见。

跪射俑何以能保存得如此完整？导游说，这得益于它的低姿态。首先，跪射俑身高只有1．2米，而普通立姿兵马俑的身高都在1．8至1．97米之间。天塌下来有高个子顶着，兵马俑坑都是地下坑道式土木结构建筑，当棚顶塌陷、土木俱下时，高大的立姿俑首当其冲，而低姿的跪射俑受损害就小一些。其次，跪射俑做蹲跪姿，右膝、右足、左足三个支点呈等腰三角形支撑着



上体，重心在下，增强了稳定性，与两足站立的立姿俑相比，更不容易倾倒而破碎。因此，在经历了两千多年的岁月风霜后，它依然能完整地呈现在我们面前。

由跪射俑想到处世之道。初涉世的年轻人往往个性张扬，率性而为，不会委曲求全，结果可能是处处碰壁。而涉世渐深后，就知道了轻重，分清了主次，学会了内敛，少出风头，不争闲气，专心做事。就像跪射俑一样，保持生命的低姿态，避开无谓的纷争，避开意外的伤害，更好地保全自己，发展自己，成就自己。

老子说，当坚硬的牙齿脱落时，柔软的舌头还在。柔弱胜过坚硬，无为胜过有为。我们学会在适当的时候保持适当的低姿态，绝不是懦弱和畏缩，而是一种聪明的处世之道，是人生的大智慧、大境界。

不怕丢面子，韬晦图强

人生在世，难免常遇到丢面子的事。从短期看，丢面子对一个人来说不是一件好事，但从长远看，也并非是一件坏事，它会成为促使你发愤图强的内在动力。

丢面子的事谁也不想做，但在某些情况下，我们往往又不得不丢面子。这样，我们就需要对丢面子有一个正确的心态。

丢面子对我们来说毕竟是一种损失，是我们不情愿的，所以我们要尽可能地避免丢面子。一旦丢面子，我们也要把丢面子的不良后果看得淡一些，并且将丢面子看成是一种磨炼。

将丢面子视作一种磨炼，这包含两层意思：一是丢面子可以使我们的脸皮厚起来，而脸皮厚是可以给我们带来许多益处的；二是丢面子可以使人发现自己的弱点，改正自己的错误，取得更大进步，同时它还可以催人发奋，令人图强，最终再将丢失的脸面找回来。

西汉初年，北方的匈奴首领冒顿杀父自立为王，以为自威，这大大地震慑了它的邻邦东胡。为了限制匈奴的发展，东胡不断挑衅，企图寻找借口灭掉匈奴。

匈奴人生活在西北部的草原上，以强悍善骑著称，养有一匹千里马，皮毛油黑发亮如软缎，全身上下没有一根杂毛。它能日行千里，为匈奴立下过汗马功劳，被视为宝马。东胡知道后，便派使者到匈奴索要这匹宝马，匈奴群臣认为东胡太无理了，一致反对。

足智多谋的冒顿一眼便看穿了东胡的用意，但他并没有表露出来。他知道，舍不得孩子打不着狼，于是决定忍痛割爱来满足



东胡的要求。他告诉臣下："东胡之所以要我们的宝马，是因为与我们是友好邻邦。我们哪能因为区区一匹千里马而伤害与边邻的关系呢？这样太不合算了。"这样，他就把宝马拱手送给了东胡。冒顿虽然表面上不与东胡做对，但他暗地里壮大实力，明修政治，希望有朝一日将丢的面子找回来。

东胡王得到千里马以后，认为冒顿胆小怕事，就更加狂妄。他听说冒顿的妻子很漂亮，就动了邪念，派人去匈奴说要纳冒顿之妻为妃。

冒顿的妻子年轻貌美，端庄贤淑，深得民心。匈奴群臣一听东胡王如此羞辱他们尊敬的王后，都气得摩拳擦掌，发誓要与东胡决一死战。冒顿更是气得牙齿咬得吱吱响，连自己的妻子都保护不了，还算个男人？然而他转念又一想，东胡之所以三番五次使自己丢面子，是因为东胡的力量比匈奴强大。一旦发生战争，自己的实力不济，很可能会战败。小不忍则乱大谋，还是再忍让一回，等以后有了合适的时机，再与东胡算总账。

于是，他强作笑颜，劝告群臣："天下女子多的是，而东胡却只有一个啊！岂能因为区区一个女人伤害与邻邦的友谊？"这样，他又把爱妻送给了东胡王。

之后，他召集群臣，指明东胡气焰嚣张的原因，分析了当时的形势，鼓励大臣们内修实力，外修政治，以后将丢的面子找回来。群臣听冒顿分析得有道理，于是按照冒顿的要求兢兢业业地治理，以图日后报仇恨。

东胡王轻而易举地得到千里马与美女，就认为冒顿真的惧怕他，更加骄奢淫逸起来。他整日灯红酒绿，寻欢作乐，不理朝政，以致实力越来越衰弱。然而他却毫无自知之明，又第三次派人到匈奴去索要两邦交界处方圆千里的土地。

此时的匈奴又怎么样呢？匈奴经过冒顿及其群臣多年卧薪尝胆的治理，政治清明，兵精粮足，老百姓安居乐业，其实力之雄

厚远远超出了东胡。

东胡的使臣来后，冒顿召集群臣商议对策。大臣们不明白他的态度，都在那里沉默，有人耐不住这可怕的寂静，联想到以往两次的事，就试探地说："友谊可能重于一切，我们就送给他们千里土地好了。"冒顿一听，怒发冲冠，拍案而起，振振有词道："土地乃社稷之根本，岂可割予他人！东胡王霸我皇后，索我土地，实在是欺人太甚！是可忍，孰不可忍?！现在天赐良机，我们要灭掉东胡，以雪国耻！"他亲自披挂上阵，众人同仇敌忾，一举消灭了毫无防备的东胡。

冒顿将丢面子视为一种磨炼，把丢面子作为一种与敌人斗争和周旋的策略，通过丢面子的耻辱刺激群臣意识到弱被人欺的道理，鼓励群臣和百姓卧薪尝胆、发愤图强，先壮大自己，然后再与敌人作战，找回丢去的脸面。如果冒顿当时被夺马霸妻之后不愿意丢面子，只是一味地意气用事，与东胡发生战争，鉴于当时弱小的实力，很可能会全军覆没，自己的政权被推翻。冒顿没有这样做，他将丢脸巧妙地转化为刺激群臣和百姓辛勤劳作的外在因素，最后灭掉了东胡，将自己多次丢的脸面一次挽回。这一抉择不能不说是一种颇有见地的大智慧。



大巧若拙，大辩若讷

猜谜语是一种智力游戏。当出一条谜语的时候，将谜底一并说出来，那么这条谜语将会令人失去兴趣，同时也就失去了猜谜语的意义。与猜谜语有些关联的是，如果一个人在为人处世时，时不时地显示一下自己的小聪明，日久天长，就连自己迈一步能走多远都让人掌握得一清二楚，这样的人连自己的一点底气都藏不住，还算是个智者吗？

名著《红楼梦》中写道，贾府门楣上有一副对联：“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。这个封建之家推崇的自然是上流社会的世道人情，不足为训。但取其精华，“洞明世事”，“练达人情”是今天的人们同样需要的。社会是一张巨大而复杂的关系网，人要想在社会上生存，就要学会在复杂多变的环境中保护自己，在人际交往中多长个心眼，少一点棱角，多一些圆融通达，在各种场合下都能应付自如，左右逢源。谙熟世事，机智圆滑，这不是奸诈，玩“空手道”，而是一种生存智慧。

但圆融之道不是八面玲珑、玩弄心计、耍小聪明。“聪明”是个很值得玩味的词，它既有“脑子好”、“反应快”、“思维敏捷”的含义，也隐含着“不稳重”、“浮躁”、“爱表现”的意思。这个词用在成年人身上，常常不是褒义的。

老子说：“大巧若拙，大辩若讷。”意思是最有智慧的人，真正有本事的人，虽然有才华学识，但平时像个呆子，不自作聪明；虽然能言善辩，但好像不会讲话一样。无论是初涉世事还是位居高官，无论是做大事还是一般人际关系，锋芒不可毕露。有了才华固然很好，但在合适的时机运用才华而不被或少被人忌，

避免功高盖主，才算是更大的才华，这种才华对社会、对人对己才有真正的用处。

老子曾告诫孔子说：“君子盛德，容貌若愚。”这里的盛德是指“卓越的才能”。整句话的意思是，那些才华横溢的人，外表上看与愚鲁笨拙的普通人毫无差别。无论是谦虚还是谨慎，可能都会让有些人觉得是消极被动的生活态度。实际上，倘若一个人能够谦虚诚恳地待人，便会赢得别人的好感；若能谨言慎行，更会赢得人们的尊重。因此，必要时要藏其锋芒，收其锐气，不可不分青红皂白地将自己的才能让人一览无余。如果你的长处短处都被同事看透，就如同被他人看到你手中的牌一样，很容易被他们操纵。

一个人锋芒毕露，必定会遭到别人的嫉恨和非议，甚至引来祸端。历史上和现实生活中的这种例子比比皆是。

乾隆皇帝好卖弄才情，写过数万首诗。他上朝时经常出些辞、联考问大臣。大臣们明明知道有些对联是很粗浅的，也不说破，故意苦思冥想，并且求皇帝开恩“再思三日”。这意思无非是让乾隆自己说，然后大臣一片礼赞之声。是满朝文武无能人吗？非也，这是免招惹是非的处世技巧。

切斯特菲尔德说过这样一句名言：“要比别人聪明，但不要让他们知道。”外露的聪明远不如深藏的智慧更有实际意义。

沉默是金，言多必失，祸从口出。一个冷静的倾听者，不但到处受人欢迎，而且会逐渐知道许多事情；而一个喋喋不休者，像一只漏水的船，每一个乘客都希望赶快逃离它。同时，多说招怨，瞎说惹祸。正所谓言多必失，多言多败，只有沉默，才不至于被出卖。保持沉默，便是保持不受伤害。

有人说言语是一种卑贱的东西，一个说话极随便的人，一定没有责任心。话多不如话少，话少不如话好，多言不如多知。即使千言万语，也不及一件事实留下的印象那么深刻。多言是虚浮



的象征，因为口头慷慨的人，行为常常吝啬。有道德者，绝不泛言；有信义者，必不多言；有才谋者，必不多言。多言取厌，虚言取薄，轻言取侮，保持适当的缄默，别人将以为你是一位有涵养、可信赖的人。

三百多年以前，科学家伽利略说过："你不能教人什么，你只能帮助他们去发现。"所以，为什么要弄巧成拙？为什么要麻烦自己呢？如果你想证明什么，别让任何人知道，要不着痕迹，很巧妙地去做。就像诗人波普所说的："你在教人的时候，要让人觉得你像若无其事一样。事情要不知不觉地提出来，好像被人遗忘一样。"

善用拟态和保护色

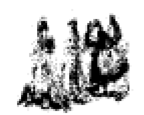
在动物世界里，“拟态”和“保护色”是很重要的生存法宝。“拟态”是指动物或昆虫的形状和周围的环境很相似，让人分辨不出来。例如有一种枯叶蝶，当它停在树枝上时，褐色的身体就像一片枯叶一样，如不细看，根本发现不了它。“保护色”是指动物身体的颜色和周围环境的颜色接近，当它在这个环境里时，它的天敌便不易找到它。比如蚱蜢好吃农作物，它的身体是绿色的，这颜色便是它的保护色。

因为有“拟态”和“保护色”，大自然的各种生物才能代代繁衍，维持起码的生存空间。而一般来说，具有拟态的生物往往兼有保护色，其生存条件较只具保护色的生物要好。

在人的世界里，也存在“拟态”和“保护色”。最具体的例子便是间谍，从事这种工作的人要隐藏自己的身份，并且要避免被人识破，他们所使用的“拟态”和“保护色”就是在角色扮演上尽量和周围人接近，让人分不出他是“外来者”。所以间谍执行任务时，都要先模拟当地人的生活习惯，穿当地人的衣服，说当地人的话，吃当地的食物，研究当地的历史、民俗，为的是把自己“变成”那里的人。这是人类对“拟态”和“保护色”的运用。

我们不是间谍，也不太可能有机会当间谍，可是在生活中，你有必要对“拟态”和“保护色”有所了解，并且好好运用，尤其当你和周围环境相比较呈现明显的“弱势”时，更应该好好学习和运用这两种每个人都需要具备的本能。

例如初到一个新单位，应尽量入乡随俗，认同这个单位的文



化，随着这个单位的脉搏跳动和呼吸。也就是说，遵守这个单位的“规矩”和价值观念。就是说要寻找“保护色”，避免自己成为与周围环境格格不入的另类人物，否则会造成别人对你的排斥和排挤。如果你鹤立鸡群，特立独行，自以为是，那么你在工作中处处受掣肘的感觉就会相伴而生。当你的颜色和周围环境取得协调后，你也就成为这个环境中的一分子而达到“拟态”的效果了。

“拟态”的特色之一是静止不动。有保护色，又静止不动，那么谁都不会注意你，你也就能免遭许多麻烦。因此在社会生活中，你为了避免不必要的灾祸，必须严守“静止不动”的原则，也就是说，不乱发议论，不显露你的企图，不结党结派，好让人对你“视而不见”，那么就可以把危险降到最低程度。

学会在妥协中保全自己

不管发生在生活中哪一领域里的争斗都有很多种解决方式，“妥协”就是其中的一种，即主动降低条件和要求，表现在主观上的高姿态及行为上的低姿态。

“妥协”是当事者双方或多方在某种不得已的条件下做出的退让决定。在解决问题上，它不是最好的方法，但在没有更好的方法出现之前，它却是行之有效的选择，因为它有不少的好处：可以避免时间、精力等“资源”的更大浪费。在“胜利”不可得，而“资源”消耗殆尽日渐成为可能时，妥协可以立即停止消耗，使自己有喘息、整补的机会。也许你会认为，强者不需要妥协，因为他实力雄厚，不怕消耗。理论上是这样，但问题是，当弱者以飞蛾扑火之势咬住你时，强者纵然得胜，也是“惨胜”，所以，强者在某些状况下也需要妥协。

妥协，可以赢得扭转不利形势的机会。对方提出妥协，表示他有力不从心之处，他也需要喘息，说不定他是要放弃这场“战争”；如果是你提出，而他也愿意接受，并且同意你所提出的条件，表示他也无心或无力继续这场“战争”，否则他是不大可能放弃胜利的果实的。因此妥协可创造“和平”的时间和空间，而你便可以利用这段时间来引导“敌我”态势的转变。

妥协，可以维持自己最起码的“存在”条件。妥协常有附带条件，如果你是弱者，并且主动提出妥协，那么虽然可能要付出相当的代价，但却换得了“存在”。存在便是“留得青山”，没有存在，就没有明天，没有未来。也许这种附带条件的妥协对你不公平，让你感到屈辱，但用屈辱换得存在，换得希望，相信





也是值得的。

“妥协”有时候会被认为是屈服、软弱的“投降”动作，但若从上面所提的几点来看，妥协其实是非常务实、通权达变的生存智慧。凡是生活中的智者，都懂得在恰当时机接受别人的妥协，或向别人提出妥协，毕竟人要生存，靠的是理性而不是意气。

不过，“妥协”要看具体情况。

要看你的大目标何在。也就是说，你不必把精力浪费在无益的争斗上，能妥协就妥协，不能妥协，放弃战斗也无不可。但若你争的本就是大目标，那么绝不可轻易妥协。

要看“妥协”的条件。若要面子就要求面子，要里子就要求里子，但不必把对方弄得无路可退，这不是为了道德正义，而是为了避免逼虎伤人，是有利害考量的；更何况，除非你把对方逼入绝境，否则他的力量是永远存在的。如果你是提出妥协的弱势者，且有不惜玉石俱焚的决心，相信对方会接受你的条件。

总之，“妥协”可改变现状，转危为安。它是战术，也是韬光养晦、寻求生存的大谋略。

低调策略具有普遍的制胜意义

低调策略不是纯粹的为人处世手段，它具有普遍的制胜意义，比如在军事、经济管理上，都可因采取低调策略而收到意想不到的理想效果。

“卡西欧”和“精工”是电子信息产业的两家死对头。精工以生产瑞士风格的手表著称，它曾在很短的时间内，经营业绩就超越了卡西欧。

当年，卡西欧已是风靡全日本的名牌。在手表行业，排名的前与后将会造成产品档次和营销量的很大差别。在精工超越卡西欧的时候，后者岂有坐等待毙之理？

于是，卡西欧采取了痛定思痛后的“突然袭击”策略。

在表面上，卡西欧公司装出很低调，一副甘拜下风的样子，并在适当的时候放出消息，说由于竞争的激烈，公司准备改行。实际上，他们却把眼光盯住了以石英晶体为振荡器的显示技术新领域，并告诫全体员工，不得对外透露。

经过多次试验，卡西欧终于开发了精确度更高，而造价却比原来同档次价低的石英电子表。

尔后，卡西欧又马不停蹄地开发了一系列电子新产品，除了电子表，还有收录机、电子钟、文字处理机、计时器和电视机等。

在产品投放市场的时候，卡西欧才突然进行大肆宣传，让精工措手不及，想迎头追上，已是望尘莫及。

后来，卡西欧又用同样的方法研制生产出以液晶电视机为主的系列新产品，成了本行业的排头兵。



卡西欧知道，如果让精工公司事先知道他们要研制这些产品，他们将会有所准备，要么会尽快研制同类产品，要么会研制敌对产品，那样将造成两败俱伤的局面，至少会让自己减少一半的市场份额。

商业竞争必须要有缜密的策略，有时要虚张声势、大张旗鼓，有时却要偃旗息鼓，卧薪尝胆，等待时机，一鼓作气。所谓韬光养晦，养精蓄锐，出奇制胜，就是这个道理。

强在弱中取，进在退中求

“退”是技不如人、力不如人、势不如人时不得不做出的违背自己意愿的行为，但是在现实生活中，为了取得某些主动和利益，我们有必要在占有优势的情况下采取主动退让的战略，这也是一种大智慧。

在都市里开车，常会在窄巷中和别的车子“狭路相逢”。按照开车人一般都有的默契，先进巷子或车先到中间线的有不必后退的“权利”，虽然如此，若对方后退不方便，也有人会主动放弃“免后退”的权利。谁进谁退，全凭开车人的默契和“心甘情愿”。

不过也有漠视来车权利，甚至步步紧逼的。面对这种态度恶劣的开车人，也只能退之大吉了！否则就会吵起来，甚至有打起来的可能。

其实在社会生活中，“退”也是一种求生存的妙招，它在人际互动上产生的效用有时大得超乎人们的想象。

我们并不主张人们凡事皆退，固然“退”有其作用，但凡事皆退会塑造出一种退缩怯懦的性格，而缺乏与人交锋的战斗勇气，这样虽然可以保全自己，但也会丧失很多机会！因此，“退”是一种手段与权宜，而不是目的，这是采取退的动作的人必须有的认知。

那么如何退呢？

首先，我们要了解“退”的意义与目的。

一般来说，“退”有以下几种目的：

为了解决问题。也就是说“退”只是为了换一个角度、换



一个方向，或腾出一些空间。好比两车相逢，有时必须自己先退以让来车，自己才有前进的可能，或是前进无路，只好后退另走他途。这种退，纯粹是一种技术考虑。

为了保存实力。也就是说，针锋相对地争斗已无取胜可能，而且将耗损自己的实力，知此则可退，以补充战斗力。

为了诱敌深入。也就是说．“退”只是一种手段，主要是使对手进入一个对他不利但对自己有利的战场，但要退得不让对手起疑，还须讲究一点技巧。

以退为进。“退”是一种手段，是一种姿态，也是一种交换，更是一种条件！因此退可以换取另一种形式的补偿。所以在某种情况下，退就是进；若能“退二进三”，那么退便能获得更大的效益。

“退”，大有学问，能妥善运用必有大的获益。倒是当你看到对手进时，必须提高警觉，千万不要误认为这是你的胜利，因而得意忘形。这种误判所导致的失败常常是猝不及防，想都想不到的！

从某种意义上说，“退”也是一种低调门、低姿态，它有助于自己养精蓄锐，又可以麻痹对手而出奇制胜。

做事不要强出头

每个人在社会上碌碌奔走，都希望有一天能够“出头”，可是古人早有告诫：“烦恼皆因强出头。”这一句话可说是社会生活的经验之谈。

首先，人想“出头”是天经地义之事，不想“出头”的若不是有意淡泊名利，大概就是自暴自弃的白痴了；在自我心理压力、社会环境压力之下，要逃出“出头”的个人信念是很难的。

那么为何又说“烦恼皆因强出头”？

这得从“强”这个字说起。“强”在这里有两个意思：

第一个意思是“勉强”，也就是说，自己的能力还不够，却勉强去做某些事。固然勉强去做也有可能获得意外的成功，但这种可能性不高，通常的结果是做失败了，折损了自己的壮志，也惹来了一些嘲笑。“失败为成功之母”不是没有道理，可是在别人眼中，你的失败却是“能力不足”、“自不量力”的同义词。在由别人掌控和分配机会的环境里，“失败”是一种不可逃避的致命伤，而且还会成为耻辱的印记，跟着你一辈子，这是社会生活中的现实，也是“强出头”的烦恼。

第二个意思是“强力”，也就是说，自己虽然有足够的能力，可是客观环境却还未成熟。所谓“客观环境”是指“大势”和“人势”，“大势”是大环境的条件，“人势”是周遭人对你支持的程度。“大势”如果不合，以本身的能力强行“出头”，不无成功机会，但会多花很多力气；“人势”若无，想强行“出头”，必会遭到别人的打压排挤，也会伤害到别人。

这就是“强出头”所造成的烦恼。



所以，想“出头”就不要“强出头”。这里当谨记两点：

本身能力不足时，不要强出头。

“大势”不佳、“人势”不足时，不要强出头。

不强出头，自然可以降低损伤，可以和旁人维持和谐的关系，也可以透过冷静的观察掌握大环境的脉动，等各方面条件皆已成熟，自然便可“出头”！“出头”有时是水到渠成，顺势而为的事。

其实，人只要有能力，又能与他人维持良好的关系，别人自然乐意拱你“出头”。因为拱你“出头”，一可做人情“投资”，享受你“出头”后的人情回馈；二可使他的生存圈单纯化，免得和你长期相处，感受到你各种优势条件的压力。

人在社会上寻求“出头”是好事。俗话说：“人往高处走，水往低处流。”但出头要讲究实力，要讲究机会，要讲究环境，力不从心时不可勉强，时机不到时不可勉强，环境不佳时不可勉强，否则不但会给自己造成烦恼，也会给他人造成困惑，这是做事的大忌，也是做人的大忌。

示弱乃生存之大智

装熊或示弱，诈死或佯败，都是为了保全自己而采取的保护措施。

有一种瓢虫，当你用手碰它时，它就停止不动，连脚都缩了起来，任凭你怎么拨弄它，它就像死了一样不动，可是过一段时间后，它又开始走动了！

这就是"诈死"！

有一种鸟，在它孵卵时期，若有外敌入侵，它会先佯装与外敌搏斗，翅膀扑了几回后，便假装受伤，跌跌撞撞地"败走"。外敌受到这个动作的吸引，就会过去追逐这只"败鸟"，等外敌远离鸟巢，"败鸟"立刻快速逃走，于是使巢中的卵获得保全。

这就是"装败"！

人类对"诈死"与"装败"的运用最令人叹为观止。尤其是两军对峙时，较弱的一方有时不得不"诈死"或"装败"，以寻求生机；而实力较强的一方，有时也会为了尽速打败对方而采用"诈死"或"装败"的策略。

"诈死"和"装败"若诈得像、装得真，通常可以产生下列效应：

混淆对方的视听，制造对方做判断时的负担，并使其做出错误的判断而掉入你为他设计好的陷阱。

迟滞对方下决心的时间，因为对方对你的动作势必有分析研判的过程，而这个过程正是你喘息的时间。

助长对方的傲气，使其松弛警戒，而你则可趁此寻找求生的契机。



诱使对方解除对你的压力，因为对方也巴不得赶快卸下心头的重担，你的诈死装败正好制造了他们心理上的借口。

如果实力较强的一方“诈死”或“装败”，则可降低对方的戒心，甚至让对方误以为有机可乘而做出飞蛾扑火的动作。不过一般来说，实力较强的一方往往会为了面子，“不屑”采用这种策略。

动刀动枪的战争不常有，但在社会生活中，人际间的争斗、生意上的竞争、官场上的倾轧则比比皆是，有时候你是强者，但在某些情况之下，你却又是个“弱者”。当你是“弱者”时，苦斗无益，徒费心神而已，因此与其苦斗，不如智斗，以保持自己暂时显得微薄的实力，并以“诈死”、“装败”来寻求生机。

要诈死装败不难，难在使对方相信。如果不能做到让对方百分之百相信，至少也要做到让对方怀疑，他一怀疑，便不敢立即对你有所动作。因此要装得像、诈得真，必须有一些败相，好作为让对方必须审慎研究你的依据。例如装败的军队总要在撤退的路上丢下一些武器，诈死的指挥官总要有个有模有样的发布动作。因此与人相争，你力有不敌，要采用诈死装败的策略时，一下子就偃旗息鼓是不大恰当的，这样有时候不但不能松懈对方的戒心，反而会让对方认为你还在备战而攻得更猛呢！

也许你会说，装死诈败，非勇者所为也。但问题是，如果真的死了败了，自认为勇者或被人称赞为勇者，又有什么意义呢？

愚憨有时是一种潜智慧

在为人处世中，有些人巧妙地利用在他人心目中制造自己“愚钝”和“低能”的假象，明哲保身，骗过了无数聪明的当事者。真应了那句名言：“愚蠢者最聪明，聪明者最愚蠢。”

蜀后主刘禅是中国历史上一个人人熟知的人物。他之所以有名，并不是因为他能干，而恰恰是因为他“无能”。按照通常的说法，此人是个典型的低能人物。关于他，有许许多多或多或少带有侮辱性的传说，以至于后来连他的乳名“阿斗”也成了呆笨无能的代名词。

那么，刘禅究竟是个什么样的人呢？从自保的角度而言，他乃是个大智若愚的非凡之才。

公元263年5月，曹魏大举攻蜀，蜀国兵力不敌，刘禅被迫投降。

由于刘禅的“识时务”，因而受到敌方的优待。次年，刘禅来到洛阳。

到了洛阳之后，刘禅发现事情有些微妙：曹魏封他为安乐公，而曹魏的实权派人物、刚刚晋封为晋王的司马昭对他却外信内疑，怀有戒备心理。因此，这位人称阿斗的蜀汉后主皇帝决心利用自己的“愚钝”姿态来自保。

不久，司马昭设宴招待刘禅。席间特请人演出蜀地技艺，由于司马昭的暗中布置，有些人假做触景生情状，忍不住暗暗抽泣。坐在司马昭身旁的刘禅本也应哀伤于心，但他看见司马昭那阴晴不定的面孔，一下子提高了警惕，因而强充笑脸，嬉笑自若。见此，一向对刘禅怀有戒心的司马昭放下心来，悄悄对他的



亲信贾充说："人之无情，乃至于此。虽使诸葛亮在，不能辅之久全，况姜维邪？"

一向被称为"清客"的贾充凑趣地说："不如此，公何由得之！"戏艺终了时，司马昭戏问刘禅："颇思蜀否？"

一惊之后，刘禅答道："此间乐，不思蜀也！"

这句话居然骗过了司马昭，但与刘禅一起降魏的旧臣欲正认为他"愚"得还不到位。宴会之后，欲正对刘禅进言说："主公方才的答话有些不妥。如果以后司马公再问您这类话，您应该流着眼泪，难过地说：'祖先的坟墓都在蜀地，我怎能不想念呢？'"思索了片刻，刘禅点了点头。

几天以后，疑心仍未完全消除的司马昭又一次问起刘禅是否想念故国。按照欲正的指教，刘禅背出了那几句话，并装作一副悲伤的样子，只是竭力不让眼泪流出来。司马昭见了，心中有数（早与欲正有过沟通），突然说道："你的话怎么像欲正的腔调？"

刘禅假装一惊，睁开眼，说："先生您怎么知道？这正是欲正教我的！"

司马昭听了，哈哈大笑起来。自此以后，忙于篡魏，遂不再对刘禅生毒害之心。

靠明哲保身的韬晦之计，刘禅虽身处险境而有惊无险，平安地了却了余生。

古今一理。第二次世界大战中，作为前苏联党和国家领导人的斯大林，由于受反常的"自我尊严"的驱使，变得很难接受别人的意见，"唯我独尊"的个性使他不能允许世界上有人比他高明。莫斯科保卫战前夕，大本营总参谋长朱可夫将军曾建议"放弃基辅城"，以免遭德军的"合围"。这本来是一个很有战略眼光的建议，但斯大林听不进去，当面骂朱可夫"胡说八道"，并一怒之下把朱可夫赶出大本营。不久，基辅果然遭德军合围，守城的红军精锐部队全军覆没。等到斯大林对朱可夫说"你是

对的”时已经是马后炮了。但是，一度当了苏军大本营总参谋长的华西里也夫斯基，却往往能使斯大林不知不觉采纳他的正确的作战计划，从而发挥了杰出作用。

华西里也夫斯基的进言策略甚是别致。

在斯大林的办公室，在斯大林与华西里也夫斯基谈天说地的“闲聊”中，华西里也夫斯基往往“不经意”地“顺便”说说军事问题，既不郑重其事，也不头头是道。可是奇妙的是，往往等他走了以后，斯大林便会想起一个好计划。过不了多久，斯大林在军事会议上陈述了这个计划。大家都惊讶斯大林的深谋远虑，纷纷称赞。斯大林自然十分高兴。再看看华西里也夫斯基本人，也与大家一样显得惊异，并且也与众人一道表示赞叹折服。这样一来，再也没有人想到这是华西里也夫斯基的主意，甚至斯大林本人也不这样想了。但是，上帝最清楚，统帅部实施的毕竟还是华西里也夫斯基的计划。

华西里也夫斯基也在军事会议上进言，但那方式方法更是令人啼笑皆非。他首先讲三条正确的意见，但口齿不清，用词不当，前后重复，没有条理，声音含混，因为他的座位通常靠近斯大林，所以只要使斯大林一个人明白他的意思就行了。接着他又画蛇添足地讲两条错误的意见。这会儿，他来了精神，条理清楚，声音洪亮，振振有词，必欲使这两条错误意见的全部荒谬性都昭然若揭才肯罢休。这往往使在场的人心惊胆战。

等到斯大林定夺时，自然首先批判华西里也夫斯基那两条错误意见。斯大林往往批判得痛快淋漓，心情舒畅。接着，斯大林逐条逐句、清晰明白地阐述他的决策。他当然完全不像华西里也夫斯基那样词不达意、含混不清。但华西里也夫斯基心里明白，斯大林正在阐述他刚刚表达的那几点意见，当然是经过加工、润色了的。不过，这时谁也不再追究斯大林的意见是从哪里来的。这样一来，华西里也夫斯基的意见也就移植到斯大林心里，变成



斯大林的东西，因而得以付诸实施。事后，曾有人嘲讽华西里也夫斯基神经有毛病，是个“受虐狂”，每次不让斯大林骂一顿心里就不好受。华西里也夫斯基往往是笑而不答。只是有一次，他对过分嘲讽他的人回敬道：“我如果也像你一样聪明，一样正常，一样期望受到最高统帅的当面赞赏，那我的意见也就会像你的意见一样，被丢到茅坑里去了。我只想我的进言被采纳，我只想前线将士少流血，我只想我军打胜仗，我以为这比讨斯大林当面赞赏重要得多。”

在这里，华西里也夫斯基运用的就是一种潜智慧，这无疑是一种更为明智的选择。

不显眼的花草少遭摧折

在不被人关注的岗位上工作，很少与别人发生矛盾，你的秘密也不容易被人知晓，你可以节省许多用来应付不必要的烦恼和应酬的宝贵的时间，静下心来做自己的事。

有些大作家、大学者怕的就是经常有人来打扰他，有时不得不在自家或工作室的门上挂上“谢绝来访”的牌子，才能免除那些被骚扰的烦恼。

历史上的苏秦、张良、诸葛亮大都是在这样的环境中修炼成旷世之才的。所以我们要干一项事业，在实力和规模还不足以搏击长空的时候，就不能与人家硬拼，而应该在不显山不露水中悄然发展。

有一个地方志中记载了这样一件事：古时候，在我国北方边陲，两个部落之间发生争战，结果一个部落被打败，胜利者决定杀死被打败部落里的十岁以上的所有男人，但有一个十四岁男孩却幸免于难。

当一个首领将矛刺向卧伏在草丛中的这个男孩的时候，被另一个头目制止住了，原因是这个大男孩看起来很愚钝，当矛刺向他的时候，他仍然傻乎乎地看热闹，也不知求饶，更不知反抗和逃跑。于是，这个男孩幸存下来，他与其他十岁以下的男童被当做未来的奴隶留了下来。

但事实上，那个十四岁的男孩非但不傻，而且智慧超群，他的名字叫关山。在他二十九岁的时候，他率领本族人最终打败了他的仇敌，报了血海深仇。当初若不是他装出很呆滞、很柔弱的样子，也早被杀死了。可见，在处境不利于自己生存和发展的时



候，让自己不引人注意或者不使人关注，就能保全自己的有生力量，以图东山再起，另谋大计。

《四十二章经》中说："人之随其情欲而追求华名，就像烧香时众人虽闻其香，而香则仍然自熏自燃。"

佛教对人们不懈地追求没有任何实际价值的名声的行为一向是贬斥的。日莲和尚曾说："被愚人所称赞乃是最大的耻辱。"

人们不懂得名声就是虚名，时常有人稍有名气就到处洋洋得意地自夸，喜欢被一些人奉承。

聪明人知道，名声没有实体，它仅仅是偶尔因人们的喧嚷与传播而被人们谈论的话柄。

一个具有高深德行而又能淡泊名利的人，一定会被那些热衷名利的人所怀疑；一个言行谨慎处处检点的真君子，常常会遭到那些邪恶放纵、肆无忌惮的人的嫉妒。所以，当不幸处在这种既被猜疑而又遭嫉恨的恶劣环境中时，最好不要哗众取宠，而应凭借自己的才华和节操创造立世的根基。

战国时期，魏国国王向楚怀王赠送了一名美女。这名美女生得眉清目秀，可与春秋时的西施媲美。楚怀王自然对她非常倾心，并取名珍珠，真是捧在手上怕掉了，含在口中怕化了，二人整天形影不离。

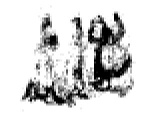
楚怀王原本有一名爱妾，名叫郑袖。珍珠未来之前，怀王整天与她在一起，而今来了一个珍珠，怀王对她渐渐疏远了。郑袖对怀王的移情别恋十分恼火，同时对珍珠忌妒得几乎发狂。但是，郑袖没有大吵大闹，她知道那样做会对自己不利，所以表面上郑袖对珍珠百般疼爱，视为自己的亲妹妹，稍有空就跟她聊天，以此向怀王表示她对珍珠也十分爱惜。

有一天，郑袖偷偷地对珍珠说："大王对你很满意，也非常宠爱你，不过，对你的鼻子他好像有点看不惯，大王曾在我面前说了几次，因此以后你在大王面前，一定要将自己的鼻子捂

住。”珍珠压根儿不知道，这竟是郑袖设的圈套。从此她在怀王面前总是一只手捂住鼻子，并做出不情愿状。怀王莫名其妙，便来询问郑袖。开始郑袖故意装出一副迟疑的样子，欲言又止。“别害怕，有什么就说出来嘛！”怀王说道。“她在我面前说大王有体臭，并说特难闻。因此她就捂住自己的鼻子了。”

楚怀王脾气十分暴躁，他听完郑袖的话，盛怒之下，将珍珠处以割鼻子的劓刑。郑袖又回到了怀王的怀抱。珍珠空负美女之名，不知道保护自己，最后的下场实在可悲。

因此，无论我们身在职场上还是商场上，出风头、争名誉、争地位有时是很危险的；反之，有时老板和上司会将我们安排到不被人关注的地方，千万不要认为这是对自己的贬谪或惩罚，殊不知这恰好为我们提供了一个打造意志、养精蓄锐的契机，谁说这不是一种福分呢？



锋芒毕露者前途无“亮”

锋芒本意是刀剑的尖端，就像人们显露出来的才干。一个人若无锋芒，那就是立不起来的藤蔓、提不起来的豆腐，在社会上是不可能行得通和站得住的。所以有锋芒是好事，是个人立世的前提，事业成功的基础。但锋芒是把双刃剑，它可以刺伤别人，也会刺伤自己，因此显示自己的锋芒时应该小心谨慎，平时应将其收敛在剑鞘里。

在现实生活中确实存在着这样一种自视颇高的人，他们锐气旺盛、锋芒毕露，处事则不留余地，待人则咄咄逼人，有十分的才能与聪慧，就十二分地表现出来，结果他们在人生旅途上屡遭波折。有一位毕业即分配到某矿务局工作的大学生，刚来就对单位这也看不惯，那也看不顺，未到一个月，他就给单位领导上了洋洋万言的意见书，上至单位领导的工作作风与方法，下至单位职工的福利，一一列举了现存的弊端，提出了周详的改进意见。结果怎么样呢？他被单位掌握实权的领导视为“自大狂”乃至“神经病”，不仅没有采纳他的意见，还找理由将他辞退了。两年之内，他换了四个单位，而且是一个比一个更不如意，他牢骚更甚，意见更多。

此君作为锋芒毕露者的典型，在为人处世方面少了一根弦，以致屡屡在新的人际关系圈子中未能处理好包括上下属关系在内的各种关系，加上在工作上又不注意讲究策略与方式，结果不仅妨碍了个人才能的发挥，还招来了妒忌猜疑和排挤。随着时光的流逝，这种人往往不是因锋芒毕露而走向成功，而是极易因屡受挫折而一蹶不振，以致被逐渐磨去了锋芒，成为毫无棱角的

钝器。

还有一位王姓朋友，大学毕业后被分到一家研究所，从事标准化文献的分类编目工作。他认为自己是学这个专业的，自以为比原来那些同事懂得多。刚上班时，领导摆出一副“请提意见”的虚心姿态，这种气度让他受宠若惊。于是没有几天他便提了不少意见，领导点头称是，群众也不反驳，可结果呢？不但没有一点儿改变，他反倒成了一个处处惹人嫌的主儿。他空怀壮志，一年中，领导竟没给他安排什么具体工作。后来，一位同情他的“阿姨”悄悄对他说：“我当初也同你一样，你还是换个单位吧，在这儿你别想出息，你把所有的人都得罪了。”于是，一段时间后，他调走了。走时，领导拍着他的肩头，说：“太可惜了！我真不想让你走，我还准备培养你当我的接班人哪！”这位朋友至今玩不透“太可惜”三个字的意思是什么。想来肯定含有“不该锋芒毕露乱提意见”的意思了。

所以，有些过失是不可弥补的。虽然人们常说“吃一堑，长一智”，“亡羊补牢未为晚也”，但羊都跑光了，再补不还是晚了点吗？

锋芒毕露的结果是没给自己留一点退路和余地，把自己暴露在弹火纷飞的壕沟外，容易招致明攻和暗算。

古人说：“树挪死，人挪活。”其中也暗含了人事关系的复杂。换一个新单位，树立一个新形象，不再无所顾忌和无所避讳，定然会别有洞天。

锋芒毕露者不容易受重用，是因为人往往容易做到同患难而难以做到共荣华。所以，在打江山时，各路豪杰汇聚在一人麾下，锋芒毕露，一个比一个有本事，主子当然需要这批“人杰”。但天下已定，这些虎将功臣不会江郎才尽，总让皇帝感到威胁。历史上有多少人因此而丢官丧命啊！所以，到了一定时候，一定要掩盖自己的才华，不要给人一种咄咄逼人的感觉。



洪应明在《菜根谭》中再三复述的君子不可太露其锋芒的思想，不难发现其合理之处。“不可太露其锋芒”，并不是销蚀锋芒，而是指人应隐其锋芒，不要恃才恃权恃财而咄咄逼人。其实，隐藏锋芒也是一项强化自己的学识、才能和修养的过程，有利于培养自己处理好各种人际关系的能力与技巧，是放弃个人的虚荣心而踏实地走上自己人生辉煌的表现。

有一种胜利叫撤退，有一种失败叫占领

世间的事物总是矛盾的对立与统一体，表面看似矛盾，实则蕴藏着耐人寻味的哲理。

“有一种胜利叫撤退，有一种失败叫占领。”这是热播剧《潜伏》中的一句台词。看到这句话就让人想起当年毛泽东率大军从延安撤退的大战略，当时失去了一个延安，但争取了时间，最后解放了全中国。

撤退在许多人眼中是懦弱的表现，但事情往往最终出人意料，能急流勇退的人往往是最后的胜利者。

盲目叫嚣向前冲的人往往是死得最难看的人。说这话并没有贬低那些勇者的意思。我们要说的是，人在不利于自己的条件面前应该夹起尾巴做人，这样才能做一个清醒的人！一个大智若愚的人！中国的红军长征与敦刻尔克大撤退是永久的经典的成功撤退，他们迎来了后世无限的妩媚阳光！有的时候撤退并不意味着一场战争的失败，后退也是一种进攻的手段。有的时候占领也并不意味着一场战争的胜利，有些时候也有可能是别人丢弃不要的东西。

热播剧《潜伏》虽然说的是新中国成立前谍战系统里的事，然而“有一种胜利叫撤退，有一种失败叫占领”这句话对于今天的我们仍然有一定的启迪。看看今天的社会，今天的职场，看看周围那些“李涯们”，削尖了脑袋，想高升，想得到名誉地位金钱。殊不知，有多少人在拼命努力，成功者又有几个。当今社会，虽然也注重个人才能，但不得不说人际关系的重要性，上边有人的、有势力的，即使才能一般，但也能够比较容易获得成功



的机会，幸运似乎比较喜欢垂青于这一类人。

因此，作为普通的人，应辩证地看待自己、看待周围的人和事。成功的路有千条万条，条条大路通罗马，为何非在一条道上跑到黑呢？该放手时就放手，该转弯时就转弯，此路不通何不尝试着走另一条路呢？你去尝试了说不定成功就在前面不远处等着你。人生在世，轰轰烈烈是一辈子，平平凡凡也是一辈子。轰轰烈烈的人生有他的豪迈，平平凡凡的生命更有他的实在。人生的真谛不光在高处也在低处，在生活的角角落落，在每一个平凡简单的日子里。

记得有一句话是这样说的：在人之上要视人为人，在人之下要视己为人。做人的基本原则就是，得意时不要忘形，失意时不要妄自菲薄。面对现实，在平凡中找寻生命的真谛，以一颗平常心去看待生命中的一切，那样你会发现另一种别样的人生。有一句广告词说得很好：人生就像一次旅行，在乎的不是目的地，而是沿途的风景以及看风景的心情。

记住这句话吧：有一种胜利叫撤退，有一种失败叫占领，辩证地看待一切，心里肯定会释然。大自然永远保持着一种平衡法则。

第七章

直木遭伐，井甘水枯



对人的认识，其实总括起来就是对人的才德行貌的认识。人在社会上行走，万不可将自己的一切全部暴露于世人的眼目之下，以至让别人对自己一目了然，一览无余，而应有藏有露，有放有收。藏露结合，收放有度，做人之大道也！人的行貌具有外观可视性，是一种自然展露，而人的才德却是必须通过其言其行才能展示出来的，所以可藏可露，可放可收。正所谓笔直的大树因彰显其材而遭伐，甜美的井水因未掩其甘而受竭。人之与社会，乐得供其用而不愿遭其伐，乐得送其甘而不愿受其竭。所以，只有学会隐藏，学会收敛，学会低调做人，才能获得做人的长生自保之道。



适应生活，圆通处世

科学家研究表明，乌龟适应环境的能力也不是与生俱来的，而是在走投无路中逼迫锻炼出来的。

科学家这样推测：几千万年以前的地球和现在完全不同，那个时候，要么到处都是冰川，要么到处都是沼泽，气候变化不大。为了生存，乌龟不断地迁徙，经历了各种不同的环境，包括十分恶劣的环境，有火山、沙漠、沼泽、森林、草地、冰原……但恐龙因为是无敌的巨无霸，就一直“养尊处优”，没有任何的变化。

直到有一天，一颗小行星撞到了地球上，扬起的灰尘遮盖了地球好几千年。地球上的植物纷纷枯萎。包括恐龙在内的很多动物的食物没有了，它们又不善于迁徙，不能适应环境，于是渐渐灭绝。

但乌龟迁徙惯了，并不断改变自己。为了生存，乌龟不断缩小体形，以适应匮乏的食物。另外，乌龟也改变了“食谱”，以前吃一些蕨类植物，可大碰撞之后蕨类植物变少了，乌龟便靠吃一些比较阴暗地方生长的苔藓为生。乌龟的居住环境，也从露天进入洞穴和地沟。就这样，乌龟顽强地生存了上亿年，一直到今天。

做人也应该像乌龟那样，为了适应环境，要不断改变自己，包括改变自己的欲望，改变自己的行为，改变自己的思维方式。世界上能改变环境的人很少很少，更多的人只能是改变自己。

当自己改变后，眼前的一切事情自然也就跟着改变了。心若改变，态度就会改变；态度改变，习惯就会改变；习惯改变，人



生就会改变。

对于人来说，适应环境更多的是适应人与人之间这个“环境”，就是学会如何为人处世。

生态学中有一个最基本的被称为“生命之网”的观点：认为一切生物都处于普遍的联系之中，生物圈里错综复杂的相生相克现象，编织成一个无形的网络，把所有的生物都联系在一起，组成了繁荣的生命世界，从而使地球充满勃勃生机。

人类也是无时无处不处在这个网中，但人类自身又都生活在特定的一个网——人际关系网里。每个人都有自己的生活圈子，孤掌难鸣，独木难成林。在这个世界上，要想求发展，要想成就事业，就需要人际网络的支持和帮助。为了编织这个有益于自己事业的人际网络，必须学会八面玲珑、圆通处世。

这一点，史书上有很多故事可以给我们启发。

解缙陪朱元璋钓鱼却一无所获，朱元璋十分懊丧，便命解缙写诗记之。没钓到鱼已是够扫兴了，这诗怎么写？解缙不愧为才子，稍加思索，立刻信口念道：“数尺纶丝入水中，金钩抛去永无踪，凡鱼不敢朝天子，万岁君王只钓龙。”朱元璋一听，龙颜大悦。

南朝宋文帝在天泉池钓鱼，垂钓半天没有任何收获，心中不免惆怅。王景见状便说：“这实在是因为钓鱼人太清廉了，所以钓不着贪图诱饵的鱼。”一句话说得宋文帝拿起空渔竿高高兴兴地回宫了。

南朝齐高帝曾问书法家王僧虔：“你和我谁的字更好？”如果说高帝的字比自己的好，是违心之言，皇帝也不高兴；如果说高帝的字不如自己，又会使高帝的面子挂不住。但王僧虔的回答很巧妙：“我的字臣中最好，您的字君中最好。”

处世之道可分为两种大的类型，即“直”与“曲”，直就是直来直去，本性的自然流露，不肯向现实低头；曲就是讲究策

略，为了目的而随机应变，逢场作戏。郭沫若就曾对陈明远说过："做人有两种，一种叫逢场作戏，那样，很快就能成功。另一种，叫自然流露，很容易倒霉，甚至毁掉。"

于谦在"土木堡之战"后临危受命，任兵部尚书，亲自督战五昼夜打胜了关键的京师保卫战，对明朝有再造之功。但是，因为他仗义执言，在朝廷上表达了"社稷为重君为轻"的思想，这就种下了日后的杀身之祸。所以当被俘的皇帝平安南归，仅仅是五天后，于谦就被杀了。而且，因是谋逆大罪，人人自危，无人敢去收尸，只任风吹雨淋。要是于谦不那样的刚烈与清高，他的命运应该不会这样。虽然他用生命注释了自己"粉身碎骨浑不怕，要留清白在人间"的诗句，但作为历史上不多的一个清正廉洁、为民办实事的好官，于谦多活几年至少能帮助老百姓多造福几年啊！

在现代生活中，妥协已成为人们交往之中不可缺少的润滑剂。在市场上，买家与卖家经过讨价还价，最终以双方的妥协而成交。在国际政治中，两国各自作出让步，不会被视为愚蠢。妥协本质上是一种让步的艺术，而掌握这种高超的艺术，是现代人成功生活的必备素质。

妥协不仅是一种明智，而且是一种美德。能够妥协，意味着对对方利益的尊重。意味着将对方的利益看得和自身利益同样重要。在讲究平等的现代生活中，只有尊重他人，才能获得他人的尊重。

一个人应该灵活圆通，何时该进，何时该退，心里要有一本明白账；要善于根据对方的身份、地位、来历、目的及时间调整自己的策略，在与人交往中要善于推己及人。拒绝别人时也不要伤及别人的自尊；懂得随机应变、擅长沟通且风趣幽默。这样善于权变的人才能在复杂的社会中游刃有余。



恰当收敛锋芒，以免惹火烧身

若一个人自恃才能过人，而锋芒太露，就会给对手带来压力和不快，他会感觉到你的气势太盛，不可一世，威胁到他的生存空间，并将你视为眼中钉、肉中刺，甚至会不择手段地对你施以明枪暗箭。

春秋时期庄公准备伐许。战前，他先在国都组织比赛，挑选先行官。众将一听露脸立功的机会来了，都跃跃欲试，准备大显身手。

第一个项目是比剑格斗。众将都使出浑身解数，只见长剑飞舞，盾牌晃动，争斗异常激烈。经过轮番比试，选出来六个人，参加下一轮的比赛。

第二个项目是比射箭，六名将领各射三箭，以射中靶心者为胜。前四位都未能全部射中靶心。第五位上来射箭的是公孙子都，他武艺高强、心高气傲，向来不把别人放在眼里。只见他搭弓上箭，三箭连中靶心。他昂着头，瞟了最后那位射手一眼，退了下去。

最后那位是个老人，胡子有点花白，他叫颍考叔，曾劝庄公与母亲和解，很得庄公器重。颍考叔上前，不慌不忙，“嗖嗖嗖”三箭射出，也连中靶心，与公孙子都射了个平手。

只剩下他们两个人了，庄公派人拉出一辆战车来，说：“你们二人站在百步开外，同时来抢这部战车，谁抢到手，谁就是先行官。”公孙子都轻蔑地看了一眼对手，认为胜利非他莫属。哪知跑了一半时，公孙子都脚下一滑，跌了个大跟头。等他爬起来时，颍考叔已抢车在手。

公孙子都哪里服气，拔腿就来夺车。颍考叔一看，拉起车飞步而跑，庄公忙派人阻止，宣布颍考叔为先行官。

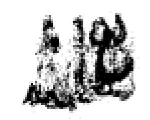
公孙子都因输得窝囊，就怀恨在心。

颍考叔不负庄公之望，在进攻许国都城时，手举大旗率先从云梯冲上许都城头。眼见颍考叔大功告成，公孙子都嫉妒得眼都红了，竟抽出箭来射向颍考叔，一下子把颍考叔射了个“透心凉”，从城头上栽了下来。另一位大将瑕叔盈以为颍考叔被许兵射中阵亡了，忙拿起战旗，又指挥士卒冲城，终于拿下了许都。

在这个故事中，悲剧的发生也许应归罪于公孙子都嫉妒之心太强。但颍考叔的锋芒太盛、傲气争功也是一方面。作为一个已有功在身的老臣，他其实没有必要再去和年轻的将领争功了，但他却总有立功求赏之心，结果被一记暗箭伤了性命，可悲可叹。

一个人，尤其是一个自认为有才华的人，要做到心高气不傲，既能有效地保护自己，又能充分发挥自己的才华，这就要战胜盲目自大、盛气凌人的恶习，凡事不要太张狂太咄咄逼人。并且还应当养成谦虚让人的美德，这不仅是有修养的表现，也是生存发展的谋略。巧妙地收敛锋芒是赢得胜利的最佳途径，因为人们对不了解的事物总抱有好奇心，不要一下子展现你全部的本事，一步一步来，才能吸引别人，最终获得扎实的成功。倘若你志得意满时趾高气扬、目空一切、不可一世，这样不被别人当靶子打才怪呢！所以，无论你有如何出众的才智或高远的志向，都要时刻谨记：心高不可气傲，不要把自己看得太了不起，不要把自己看得太重要，必须审时度势，尽量收敛锋芒，以免惹火烧身，影响前程甚至危及生命。

无论古今中外，官场商场，心高气傲、盛气凌人皆为大忌。所以，我们在这里提倡要换一种心气儿做人就显得尤为及时和必要了。



适当妥协不是耻辱

妥协，意味着对对方利益的尊重，意味着将对方的利益看得和自身利益同样重要。在讲究平等的现代生活中，只有尊重他人，才能获得他人的尊重。

在有些人的头脑中，有那种“非此即彼”的习惯性思维。这种思维方式是错误的，因为人生是道多项选择题，而不仅仅是是非判断题。对他人、对现实甚至对自己，适当的妥协并不是耻辱。

近年来，中国的外交策略就有了较大的改变。一改过去那种强硬的“针锋相对”的态度，转变为今天的“平等对话，求同存异”。这种非原则性的让步，反而让中国获得了发展经济的良好的外交环境。

人与人相处也是一样，如果固执己见、一意孤行，是没有多少朋友与合作伙伴的，反而会得罪不少人。而适当的妥协，也能换来对方的让步，这样就容易相互理解、达成共识，也容易形成合作、取得双赢。

在司法界，我国近年也引进了“诉辩交易”制度，就是对一些因缺乏证据还不能判决的普通案件，检察官与犯罪嫌疑人相互妥协：犯罪嫌疑人主动认罪，便于尽快结案；然后法律也对其网开一面，从轻发落。

这样虽然牺牲了一点法律的公平性，但它的好处在于，节约了诉讼成本，能够尽快结案，受害方也能够得到及时赔偿。看来，妥协真是一种大智慧。

人与人之间的约定，商家之间的合同，国与国之间的合作，都是双方经过多次妥协才达成一致的。在国际事务中，两个剑拔弩张的敌对国家，各自做出让步而化敌为友，全世界都会为之鼓掌叫好，没有一方会被国际舆论认为是懦夫的。所以，妥协不是耻辱，而是一种明智、务实的选择。

孔子有一次没米下锅了，就叫子路去一有钱人那里请求施舍一点米。那个人知道来意后说，你既然是孔子的学生，一定认得字，我写个字给你认，认对了，就给你们米吃；认不得，就没得吃。于是，他写了一个真假的“真”字。子路说，这个字你还拿来考我，这是“真”嘛！那个人把门一关说，你不认得，没得吃。

子路回去告诉老师，孔子说：我们到了这一步，连饭都吃不上的时候，你还认“真”个什么！不应该认“真”了。于是，孔子亲自出马，说这个“真”字是“直八”，那个人这才将米送给孔子。

做人就是这样，连圣人都知道有的时候不能“认真”，而是应该向现实妥协，将“真”字认做“直八”。

恩格斯说，人的一半是天使，一半是野兽。所以，很多人都不得不妥协于现实。大诗人李白为了被人引荐入朝，曾写下了“生不用封万户侯，但愿一识韩荆州”这样献媚的文字。大文豪郭沫若晚年也审视生存环境行事，编大跃进歌谣，写无聊的应景诗。

现实就是这样无奈，确实有许多事不能太认真、太较劲。特别是涉及人际关系，错综复杂，盘根错节，若是过于认真，有可能不是扯着胳膊，就是动了筋骨，越搞越复杂，越搅越乱乎。所以，在不丧失原则和人格的情况下，该糊涂的时候就不要太认真，该妥协的时候就一定要让步。



为人处世为什么要学会适当地妥协，可以有很多理由：于个人来讲，妥协能够使人左右逢源，进退自如；于团队来讲，妥协能够沟通意见、团结同事，形成战斗力；与世界来讲，妥协能够加深理解、达成共识，化干戈为玉帛。总之，妥协不是一个贬义词，更不是耻辱。

招致别人妒忌是一件非常失败的事

一个人在某一个行业或某一个领域里有一次或几次出色的表现，让大家认识到你的优异之处或不凡之处，在关键时刻露一手，由此获得领导肯定、同事称许、群众赞誉，当然是件好事。但也不要忘了，在你脱颖而出的过程中，在众多洞开的瞳孔里射出的也不尽然是欣羡的目光，也不尽然是赞许的神色，或许还有一丝妒意掠过眼帘，或许还有一丝嫉恨涌上心头。要知道，木秀于林的风险始终伴随着优异者的人生。

有些人是自私的，你呼风唤雨，一定惹来这些人的妒忌。表面上，他们或许阿谀奉承，甚至扮作你的知己和倾慕者，私底下却恨你入骨也说不定。为了避免遭人放暗箭，请收敛起你的得意之态，学会低调一点和谦虚一点吧。

也许有人会锦上添花地向你说："看来，老板就只信任你一个人!""唔，经理这个位置，非你莫属了!""嘿，他日成了一人之下万人之上，千万别忘记我啊!""你的聪明才智，公司里没人可及哩!"

切莫被美丽的谎言冲昏头脑，聪明的人必须是理智的，告诉他们："不要乱开玩笑啊，公司有太多人才呢。""我的意见只是一时灵感，没啥特别的呀!""我还有更多的东西要学习。"

真正的强人，应明白"居安思危"的道理!

记着，叫别人妒忌你，是十分失败的事，何况无端树敌，不是强人典范。但是，如何才能避过这些办公室的敌意呢?

请切记别乐昏了头脑，要处处表现得虚心、容易满足。总之，就是采取低调姿态。即使当你像坐直升机一样，势力一天比



一天大时，请仍然保持与旧同事的关系，抽时间与他们在一起坐坐。谈话时更不能自己翻那些成功史，即使别人阿谀一番，也当他耳边风好了，或者索性说：“那绝非我的功劳，你们大家也有份啊。”

处处表现虚心，不要颐指气使。同事一旦对你有了偏见，他日做起事来，屏障肯定更多，对你当然不是好事了。

为了达到某些目的，不少人勤于制造高帽，往“目标物”头上送。你的职权变大，成为“目标物”乃是自然事。私下里，你开心之余，又觉得很不自然，但不知该如何处理。

这种情况只属小事，玩两招就过去了，轻描淡写的，无论你心里如何沾沾自喜，也不能喜形于色。

对有心者而言，他们就会有“果真如此”的想法；无心者呢，亦可能产生“原来如此”的意念。总之，让人看穿了心事，有百害而无一利。所以，凡事应该有保留，婉转地多谢对方的褒奖：“谢谢你的欣赏和鼓励，我可受之有愧！”但切勿自满！

最佳的办法，是将功劳归于整个部门和大家：“多谢夸奖，这个计划得以顺利完成并取得一定成绩，正是我们部门各同事间通力合作的美好成果，值得庆祝！”



心里要搁得住事

普通人都有一个共同的毛病：肚子里搁不住事，有一点点喜怒哀乐之事，就总想找个人谈谈；更有甚者，不分时间、对象、场合，见什么人都把心事往外掏。

其实这也没有什么不对，好的东西要与人分享，坏的东西当然不能让它沉积在心里，要说可以，但不能“随便”说，因为你的每个倾诉对象都是不一样的，说心里话的时候一定要有“心机”，该说则说，不该说千万别说。

之所以处理心事要这么慎重，是因为心事的倾吐会泄露一个人的脆弱面，这脆弱面会让人改变对你的印象，虽然有的人欣赏你“人性”的一面，但有的人却会因此而下意识地看不起你，最糟糕的是脆弱面被别人掌握住，会在他日争斗时成为你的致命伤，这一点不一定会发生，但你必须预防。

其次，有些心事带有危险性与机密性，例如你在工作上承担的压力与牢骚，你对某人的不满与批评，当你快乐地倾吐这些心事时，有可能他日被人拿来当成修理你的武器，你是怎么吃亏的，连自己都不知道。

那么，对好朋友应该可以说说心事吧！答案还是：不可随便说出来。你要说的心事还是要有所筛选，因为你目前的“好”朋友未必也是你未来的“好”朋友，这一点你必须了解。

当你和别人共同拥有一个秘密时，你往往会因这个秘密同对方挂在了一起。这对你灵活机动地处理事情是一个障碍，在处理一件事时，你往往要考虑他的利益，这往往使你做出违背原则的事。同时，对方可能会在关键时刻，拿出你的秘密作为武器回击



你，让你在竞争中失败。

任何人，若能在保守秘密这个问题上处理得当，就不会因泄露秘密而把事情搞得复杂化，或者使自己陷入身败名裂的境地。即使是对家里人，也不可强硬把心事说出来。假如你的配偶对你的心事的感受与反应并不是你能预期的，譬如说，他因此对你产生误解，甚至把你的心事也说给别人听。

然而，闭紧心扉，心事“滴水不漏”也不是好事，因为这样你就成为一个城府深、心机沉、不可捉摸与亲近的人了。如果你本就是这样的人，那无太大关系，如果不是，给了别人这种印象是划不来的。

所以，真正有“心机”的人应该这样做：偶尔也要说说无关紧要的“心事”给你周围的人听，以降低他们对你的揣测与戒心。

忠直的人在人际交往中最终会赢得大众的尊重。可这一尊重很少会在当时实现，因为忠直，往往忠言逆耳，讲些人们不爱听的话，容易引起听者心理的反感。其实，人在社会这个大舞台上，随着社会经历与人生体验的增厚，给自己形成的保护层也越发增厚，这样对别人或听别人讲讲真心话，说说忠直之言的机会并不多。因此，忠直之言，便会引起听者的敬重。而在邪气浓、小人当道的环境里，忠直之辈就可能成为别人的眼中钉、肉中刺，必欲去之而后快，因而忠直之人的处境就很艰难。

李时勉是一位性情极直，忠心敢言的大臣，他历经明代成祖、仁宗、宣宗、英宗四朝，算得上是元老，不过，他为自己的耿直吃过不少苦头。

永乐十九年，紫禁城三殿失火，永乐皇帝下诏征求直言。李时勉上书评论时事计十五项。成祖当时已决定迁都北京，而李时勉却说营建北京不合适。平心而论，这些建议未免迂腐，但这些话都忤逆了成祖的意思。朱棣接着往下看他的其他建议，大都切

中时弊，但用词太直，朱棣气得几次将他的奏章扔到地下，但又都忍不住捡起来再看，最后许多建议都得以施行。不久李时勉被诬陷入狱，不能不说是成祖借机惩罚他。一年多后，李时勉获释，得到杨荣的推荐，官复原职。

洪熙元年，李时勉又上疏议论政事。这次的运气就没有上次好了，是他上谏生涯中第一次面对死亡的威胁。明仁宗读了他的奏章非常愤怒，将他召到便殿，和他论辩，李时勉在答辩中毫不退让。仁宗气得命武士用金瓜击打他，李时勉三根肋骨被打断，抬出去时都快死了。第二天，他被改任为交趾道御史，实际上是被发配边疆，还命他每天审查一件狱案，提交一份议政报告。李时勉遇事据实上奏，得罪了锦衣卫，于是被投进锦衣卫监狱。李时勉曾有恩于锦衣卫千户某某，这位千户正好来视察监狱，便偷偷地请来医生，用海外进口的血竭药给他疗伤，李时勉才得以不死。

本来是一个忠心耿耿的好官，为何要屡遭挫折和打击呢？说来只缘于太耿直、心里太存不住事，只因如此，甚至要丢掉性命，是不是冤屈？其实，只要将所坚持之事稍做委婉处理就可达成目的，何乐而不为呢？





智者应顺势而为

凡成功人士都是时代的弄潮儿，他们懂得如何处顺，也懂得如何处逆，几乎在任何环境中都能做到顺势而为。兵法中的最后一计：“三十六计，走为上”，应该说是顺势而为的典型。当趋势已对我不利时，必须明智地选择逃避，这才是保全自己的最高明的策略。

无论在哪个领域，多种势力在接触与较量的时候，进固然重要，但在很多情况下，退更为必要，也就是说，走为上，走得巧、走得妙，就能保全自己。

三国后期，蜀国大将姜维在祁山一带同魏将邓艾殊死战斗时，后主刘禅在成都，听信宦官黄皓的话，贪恋酒色，不理朝政。朝中大臣因后主荒淫，对国家前途不免忧心忡忡，一时之间，贤人逐渐离去，而小人却乘虚而入。当时有个名叫阎宇的右将军，什么功也没立过，只因善于巴结宦官黄皓，居然爬得很高。他听说姜维在祁山战斗不利的消息，便求黄皓对后主刘禅说：“姜维一次又一次出兵都毫无建树，可以让阎宇代替他。”后主自然听从，便派出使臣，携了诏书，召回姜维。姜维正在祁山进攻魏军的营垒，忽然之间一天连来三道诏书，命他班师。他无可奈何，只好从命。

回到汉中以后，姜维安排好人马，便同使臣一起到成都去面见后主。可后主一连十天都不上朝。姜维心中十分疑惑。这一天他来到了东华门，正好遇见秘书郤正。姜维问他：“天子要我班师，你知道是什么缘故吗？”郤正笑着回答：“大将军怎么还不知道，这是黄皓为了让阎宇立功，请求朝廷，发出诏书召回将

军。后来又听说邓艾善于用兵，估计阎宇不是他的对手，这事才又搁下不提了。”姜维一听此言，不由大怒说：“我一定要杀掉这个奴才！”郤正制止他说：“大将军继承诸葛亮武侯的事业，责任大，职权重，怎么能那么感情用事？如果闹得天子都容不下你，那可就不妙了。”姜维很感激地说：“先生的话很有道理。”

第二天，后主与黄皓在皇宫后花园设宴饮酒，姜维领几个人直接进来。早有人向黄皓通风报信，黄皓慌忙躲到花园的一角。姜维来到亭下，叩拜后主，流着泪说：“臣将邓艾已围困在祁山，陛下接连降下三道诏书，召我回朝，不知陛下是什么意思？”后主默默不语。姜维又说：“黄皓奸邪狡猾，专擅朝政，与东汉末年那些祸乱国家的宦官没什么两样。只有早早杀掉此人，朝廷才可以安宁，中原才可以恢复。”后主笑着说：“黄皓不过是一个供使唤的小臣，就算他专权，也不能有什么作为。你又何必把他放在心上？”姜维叩头说：“陛下今日不除黄皓，灾祸很快便会降临了！”后主说：“爱一个人便愿意他活下去，恨一个人便要他死，你怎么连一个宦官也容不下？”说着便命人到花园一侧去找来黄皓，让他向姜维叩头请罪。黄皓哭鼻子抹眼泪地说：“我不过是伺候皇上罢了，并不曾干与国政。将军千万不要听信外人的传言，想要杀我。我这条小命就掌握在将军的手里，还请将军可怜可怜我。”说罢，又是叩头，又是哭号。

姜维愤愤而出，见郤正，将这些情况详详细细地告诉了他。郤正说：“将军将有大祸临头了。将军若有个三长两短，国家也就完蛋了。”姜维说：“请先生教我保国安身的办法。”郤正说：“陇西有一个地方，名叫沓中，那里土地十分肥沃。将军何不仿效诸葛武侯屯田的事，上报天子，前往沓中屯田？这样，一可以收获粮食以供军中之用；二可以夺取陇右大片土地城池；三可以使魏国军队不敢对我汉中轻举妄动；最后，将军在外握有兵权，谁也不敢算计你，这样可以避祸。这就是保国安身的办法，将军

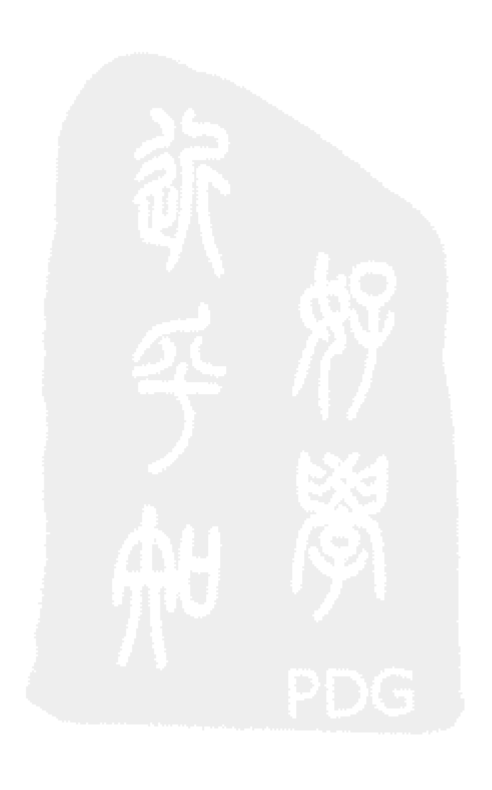


应早早去实行。”姜维大喜，道谢说：“先生的话真是金玉良言。”

第三天，姜维上表后主，要求去沓中屯田，仿效诸葛亮，后主答应了，他便回到汉中。

建功立业，是千百年来不少人的人生梦想，在这种梦想的感召下，涌现出许多英雄豪杰，他们的确创立了丰功伟绩。但是，杰出的业绩经常会招致危险。飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹；敌国灭，谋臣忘；功盖天下者不赏，声名震主者身败。韩信、岳飞、李善长等一大批仁人志士不了解这其中的奥秘，因此被杀。张良、范蠡、韩世忠、石守信等智者深明上述道理，顺势而为，急流勇退，去官归隐，因此，苟全性命，更以广阔的胸怀，引起后人景仰。

担心直木遭伐，井甘水枯，就该适时而走，适时而退，要知道，顺势而为是一种顺乎自然的制胜法则。



时机不到，务必低调

做事讲究时机，说话也要讲究时机。时机不到，必须夹起尾巴，努力保持低调的姿态，在矛盾圈中，在是非池里，不可轻易充当“大明白”，不可轻易显示自己的高明，不可轻易亮出自己的底牌，否则很可能会倒持泰阿，授人以柄，被人抓到机关，被事搅乱阵脚，终至陷己于被动。真正聪明的人始终秉持低调做人的本色，时机不到，三缄其口，一旦开口，则稳操胜券。

范雎是战国时期的魏国人，在秦昭王三十五年经王稽推荐来到秦国。范雎来到秦宫，秦王亲自到庭院迎接他。

秦王对范雎说：“本来我很早就应该聆听您的教诲。可正赶上秦国与义渠发生了战事，十分紧急，我随时要向太后请示。现在义渠的事情已经处理完毕，我可以聆听您的教诲了。我自认糊涂不聪明，应该对您行宾主之礼。”

范雎表示谦让。当天，秦王就接见了范雎，知道的人，没有不为之肃然起敬的。

秦王屏退左右，宫中只剩下秦王和范雎两人对坐。秦王跪着问范雎道：“先生对我有什么教诲呢？”

范雎只答道：“是，是！”

等了一会。秦王又向范雎请教，范雎又答应：“是，是！”这样一连三次。到第四次，范雎只凭空大放厥词。到第五次，才着上边际。第六次，畅谈外事仍不涉及于内事。等到拜他为客卿，采用他的话有几年后，等自己有了充分把握，才痛陈内事。于是废除太后，驱逐穰侯、高陵、华阳、径阳君到关外。

范雎之所以这样，是因为当时的秦国，内有太后的专横，外



有穰侯的跋扈，再有高陵、华阳、泾阳君的为虎作伥，旧信未毁，新信未立，所以不敢大放厥词，必然逐步渐进，等待时机，避免说话达不到目的，反而自身招祸。

时机未到，说明自己出头的各种条件尚不完全具备，还没有制胜的把握，若是强出头，必然会遭受打击，阻碍成功的进程。所以，时机未到，必须要收敛锋芒，切莫因羽翼未丰而折翅身残。



别让自己在人堆里太扎眼

低调做人的目的是为了让自己与现实环境协调一致，以求得和谐，把二者的摩擦系数降至最低。这是一种做人的姿态，更是高明的生存智慧。

在一个集体中工作，如果领导做了什么非得让你低头才能解决的事时，虽然你当时忍无可忍，但只要你不想“走人”，那就千万不要在你的上司面前逞能，更不能当众羞辱你的上司，应该低下你的头，这样事情才会有转机。

曾有一位大学生，他刚毕业时，被分配到了一家贸易公司。他能力很强，也很上进，工作十分努力，但一直干了几年，他还是没有得到提升，与他一起进公司的人，有的做了主管，可他还是一个最底线的员工。其实，同事们都知道是何原因，只是他老是想不清楚。有一次，他的主管正和公司老板一起检查工作，当走到他的办公室时，他突然站起来对自己的主管说：“经理，我想提个意见，我发现咱们部门的管理比较混乱，有时连一些客户的订单都找不到。”也许他说的是事实，但事后是怎样的结果就可想而知了。

也许有人认为这个人也是为了公司的利益，并且想改进工作。是的，他的本意不错，但我们要了解人性的另一个方面，没有一个人愿意当众出丑。所以这件事可能会产生一些潜在的后果，一方面双方心里都有疙瘩，受到指责的人因为有损自尊，很长一段时间都不会释怀；指责他人者心理也总是担心挨整，时时提防。另一方面可能埋下了将来争斗的种子，表面上看起来平静无波，主管当场接受意见，但心里可能耿耿于怀，要对他伺机



报复。

其实，那种真君子、大度量的上司也有，但大多数上司还是不想让人当众指责自己工作中的疏忽和漏洞的，尤其是当着上司的老板的面，这样会影响你上司的前程，即使你说得再对，如果他因此而失去了自己的职位，他还会感谢你的提议吗？如果他对你不满，可能会在明里暗里做出一些对你不利的事，如：

当众给你难堪。例如在开会的时候批评你，作为上司，他有批评你的权利！

冷落你，不给你事做。你脸皮再厚，也不可能忍受每天闲着没事做吧！

鸡蛋里挑骨头。明明你工作干得不错，但他就是不满意，总是挑毛病！

总之，你上司的优势会比你高出很多，无论他使出上面的哪一招，都能让你这个当下属的坐立难安。如果你想越级打小报告，除非你证据确实，而且你的上司错误严重，否则不会有什么大的效果，因为毕竟他是由老板提拔上去的。

由此看来，如果你对上司有什么意见，一定要找到一种妥善的方式和上司沟通，最好处之以礼，即使内心不服，也不能当众指责，如果你羞辱他人，只能说明你显得还不成熟，是个缺乏理性的人罢了。

如果万一哪一天，你因年轻气盛，不小心当众让你的上司出丑和难堪了，而且你也不想离职，那就赶快向上司道歉，这是唯一可取的弥补措施，也许你的上司看到你的低姿态，会认为你当时并不是出于什么目的，而会原谅你。如果不去道歉，他什么时候看你不高兴也许就会让你走人。

现实生活是残酷的，很多人都会碰到不尽如人意的事情。残酷的现实需要你对人俯首听命，这时候，你必须面对现实。要知道，敢于碰硬，不失为一种壮举。可是，胳膊拧不过大腿，如果

你硬要拿着鸡蛋去与石头斗狠，只能是无谓的牺牲。如果这样的话，等待你的将是另一种生活了。

诚然，自信是健康人格中不可或缺的一部分，任何时候，任何情况下，我们都不应该失去自信。然而，当你尾巴翘起来的那一刻，你就已经跨越了自信的范畴了，那是自傲的地盘。很多时候，也许仅仅一步之遥，事物的性质就会发生根本性的变化，这种变化可能是你没有意识到的，因为自信与自傲之间的差别仅仅是那一道线而已。

真正的才能，不需要刻意的张扬。不露锋芒的刀轻易不伤人，却未必不是宝刀；锋芒毕露的刀处处伤人，这样的刀也未必就是一把宝刀。所以，尽量不要让自己在人堆里太扎眼。太扎眼了，可能就会“扎”了自己的“眼”。





翘起的尾巴要压下去

凡是有尾巴的兽类都自我感觉良好，它们高兴、张狂、求偶时都爱把尾巴像旗帜一样朝上翘起，摆来摆去。可是这尾巴一翘，灾祸便到，在狩猎时代，那些尾巴翘得高的野兽容易被发现，结果是一簇箭、一杆矛飞了过来，在翘尾巴的时候连小命也丢了。所以，聪明的兽类在感到有“敌情”的时候，首先做的事便是把尾巴夹起来，以减小目标，做好隐藏或逃遁的准备。人的猫腰动作可能就是当初的夹尾巴，只不过后来尾巴退化了，现在就只能用缩身替代了。

人类是很聪明的，从野兽的夹尾巴中受到了启发：原来这夹尾巴做人，比夹着尾巴当兽更能保护自己，它能让人在屈伸之间找到摆平关系的法宝。兽类夹着尾巴是因为自然界中有个最大的“害虫”——人。人是万物之王，百兽不得不防。那么，人夹着尾巴做人，防的是谁呢？谁是我们人类最大的敌人呢？是“权力”。除了“权力”，谁能管得住一个人是“冒尖了”，还是“出头了”，是“张扬了”，还是“显摆了”。人与人之间的嫉妒，仅仅能导致嫉妒者眼红和失眠，若没有“权力”的介入，嫉妒只能使自己受到伤害。可当嫉妒是权威者的心态时，倒霉的就是那个翘尾巴的人了。

现代社会，人们的个性得以张扬，才智有了发挥的天地，但是夹着尾巴做人的生存“规则”依然不可放弃。

例如在一个集团的内部，总经理是可以翘尾巴的，但他的部下则不可以像他那样，部下若以为自己更高明，忽略了总经理的尾巴高度，时常对公司总经理的决策提出批评、建议，若反对错

了，遭一顿训斥也许没事，总经理大度，不与你一般见识，若你的尾巴翘得高，摆得漂亮，真的能指出总经理的错误要害，即便你为公司挽回了巨大的损失，你也不会有好下场，除非那公司是属于你个人的。

所以，为人处世最重要的还是要时常记得反省自己，时常记得不要把自己的尾巴翘得高高的，要把它压下去。





运用“方圆”之理，必能无往不胜

一个人做人做事有自己的主张和原则，不被人所左右，这样的行为方式常常被人赞为“方方正正，有棱有角”。但是，一个人如果过分方方正正，有棱有角，就容易伤人，也会碰掉自己的棱角。为防止这种情况的发生，就宜适当的打磨一下自己突出的棱角，使得其不过于外露和伸展。但仅注意了这一点还不够，还需要有“圆”来包裹，无论是在商界、官场，还是交友、情爱、谋职等，都需要掌握“方圆”的技巧，才能无往不利。

“圆”是处世之道，是妥妥当当处世的锦囊。现实生活中，有的人在学校成绩是一流的，进入社会却成了打工的；有的人在学校成绩是二流的，进入社会却当了老板。为什么呢？就是因为成绩一流的同学过分专心于专业知识，忽略了做人的“圆”；而成绩二流甚至三流的同学却在与人交往中掌握了处世的原则。正如卡耐基所说：“一个人的成功只有5%是依靠专业技术，而95%却要依靠人际关系、有效说话等软科学本领。”

真正的“方圆”之人是大智慧与大容忍的结合体，有勇猛斗士的武力，有沉静蕴慧的平和。真正的“方圆”之人面对大喜悦与大悲哀泰然不惊。真正的“方圆”之人，行动时干练、迅速，不为感情所左右；退避时，能审时度势，全身而退，而且能抓住最佳机会东山再起。真正的“方圆”之人，没有失败，只有沉默，是面对挫折与逆境的积蓄力量的沉默。

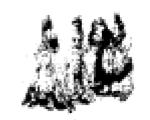
在强大的对手高压下，在面临危机的时候，藏巧于拙、装糊涂，扮作“诚实”的样子，往往可以避灾逃祸，转危为安。这比临危不惧和视死如归的壮烈要安全得多。留得青山在，不怕没

柴烧，以拙诚与对手周旋，确实不失为一种高明之术。

我们经常在报纸上见到穷凶极恶的罪犯窜入老百姓的家里，杀人越货、绑架无辜或逼人做人质的时候，被害人是怎样委曲求全，先以圆融诚恳的语言赢得罪犯的信任，而伺机在罪犯不在意或误认为在他的胁迫下真的与其合作的时候，出其不意地逃脱报案或径直击败罪犯。这其实是外圆内方的最好案例。试想，假如面对凶狠的罪犯，暴跳如雷，罪犯不先砍掉你的脑袋才怪呢。只有把“方”用“圆”先掩盖起来，包藏起来，装出很诚实的样子，利用拙笨的诚实稳住对方，充分地运用对方的怜悯之心，使对方不加害自己，才会为以后施展擒拿罪犯的计谋，赢得时间和条件。

对于一些有经验的领导者来说，更是如此，因为他们知道权力再大，毕竟还是有限的，它不可能使所有的人都听命于自己。当自己的管理目标受到权力条件的限制，一时难以完全实现时，他就必须运用计谋、审时度势、权衡利弊，首先制服自己权力够得着的对象，暂时稳住远离自己、鞭长莫及的对象。这在军事学上，叫远交近攻；在处世学上，叫外圆内方；在用人权术上，则是指采用不正当的手段，对“权力影响圈”外的下属装出和蔼可亲，体贴关怀的样子，但对“权力影响圈”内的下属，却严加管制，令人可畏。

总之，人生在世只要运用“方圆”之理，必能无往不胜，所向披靡；无论是趋进，还是退止，都能泰然自若，不为世人的眼光和评论所左右。



满招损，谦受益

庄子说，人啊人啊，你自己估算一下，你懂的有多少？你不懂的比起你懂的又多多少？你来到这世界多少年了？你来之前，这世界已经有多少年了？比你来之后又多多少年？既然一个人生存的时间，远远不如他不在人世的时间长，用他那极为有限的智慧去探究没有穷尽的境域，所以内心迷乱而必然不能有所得！由此看来，又怎么知道毫毛的末端就可以判定是最为细小的限度呢？又怎么知道天与地就可以看做是最大的境域呢？所以说，什么宏观、微观，都是相对而言的。

庄子在看到宇宙无极、时空无限的基础上，又觉察到人的认知能力是极为有限的，是相对的。这是无法改变的。其原因之一就是时空的限制。因为“其生之时，不着未生之时”，即一个人生存在世界上的时间，远远不如他不在人世的时间长。正是由于人存在的有限性、局部性，致使人的认知内容或者说人所能认识到的对象以及其性质必然是相对的、部分的，就像井底之蛙无法理解“海”，只在夏天生存的虫无法知道“冰”一样；对于人的认知，在一小片相对的已知之外，是大片大片广漠的无知，就像“朝菌不知晦朔，蟪蛄不知春秋”一样。

庄子不仅看到时空对人的认知对象、内容、性质的限制，而且还意识到人本身的生理、心理特质的限制，也使认识具有相对和局部的性质。他清楚地指出：

“故目之于明也殆，耳之于聪也殆，心之于殉也殆。凡能其于府也始，殆之成也不给改，祸之长也兹萃。”

意思是说，人的视力对于“明”来说，听觉对于“聪”来

说都是差得甚远的；人能够知道、想到的比起他不能知道、想到的也是相差很远的。人类对于全明、全聪、全知的追求、企望，是不可能实现的。如果不明白这些道理，那么祸患凶灾就会产生、增多。庄子这个朴素而深邃的观点，似乎已能够得到今日来自心理实验报告的支持：人类视力所能接受的光线波长是在100～700纳米之间，只占整个电磁光谱的1/70；人类的耳朵只能听到20～2000赫兹频率范围内的声音，而并不能听到弥漫于宇宙空间的所有声音。

庄子认为时空的限制、人的本性的局限造成人的认知能力的有限性、相对性，这是一种智慧的表现。当代著名的科学哲学家卡尔·波普尔说过："我们学到的关于这个世界的知识越多，我们的学识越深刻，我们对我们所不知道的东西的认识以及对我们的无知的认识就越是自觉、具体，越有发言权。因为这是我们无知的主要源泉——事实上我们的知识是有限的，而我们的无知必定是无限的。"在中国哲学的早期阶段，庄子就清醒地意识到相对性是人的"已知"的特性；"无知"是人的认识所固有，这是多么卓越的觉醒！

庄子这个深邃见解的贡献不仅仅表现在哲学领域中，更重要的是在指导人们的生活中的实践价值。它告诉我们一条生活哲理：满招损，谦受益。

在现实生活中存在着这样一种自视颇高的人，他们锐气十足，锋芒毕露，处事不留余地，待人咄咄逼人，有十分的才能与聪慧，就十二分地表露出来，他们往往有着充沛的精力，很高的热情，也有一定的才能，但这种人却往往在人生旅途中屡遭波折，甚至酿成悲剧。其重要的原因之一是看不到或不明白人的"知"与"不知"的相对性，有一点聪明、有一点成就就趾高气扬，觉得老子天下第一，无所不知，无所不能。世界之大，天外有天，你又怎能穷尽呢？过于卖弄聪明、锋芒毕露，觉得自己全



知全能，肯定要碰钉子。

应该怎样对待呢？借鉴庄子的思想，既然世界万事万物的存在不仅纷繁复杂，而且连绵不断，人们对其的认识只是相对的，则不必执著于一端，即成功了不必骄傲，失败了不必气馁，特别要注意始终保持一种谦虚、进取的心境以待万物。那种一遇到挫折就气馁，有一点成就就沾沾自喜的人，则不可能成就大事。这就是常说的“满招损，谦受益”。“满招损，谦受益”的道理，在历史中已被人们反复地证明。



参考文献

[1] 张振学. 高标处世 低调做人 [M] 北京: 中国商业出版社, 2005.
[2] 王道之. 做人之本与成事之道 [M]. 北京: 中国致公出版社, 2003.
[3] 朱光雪. 人鉴 [M]. 吉林: 延边大学出版社, 2001.
[4] 毛人. 人生弯腰哲学 [M]. 北京: 地震出版社, 2004.
[5] 龙胜恩. 做人与做事 [M]. 北京: 线装书局, 2003.
[6] 李嶷. 低调出奇迹 [M]. 北京: 中华工商联合出版社, 2005.
[7] 李庚辰. 待人处世哲学 [M]. 北京: 长征出版社, 2001.

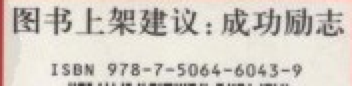


低调做人的哲学

DIDIAO ZUOREN DE ZHEXUE

低调做人是在社会丛林中生存的终极法则

低调做人，不仅是一种境界，一种风范，更是一种哲学。绝大多数成功者都或多或少受到过这一哲学思想的启示。



图书上架建议：成功励志

ISBN 978-7-5064-6043-9



9 787506 460439 >

定价：36.80元